Atlantic Lottery Corporation

ANNUAL REPORT

2000-2001

WE CREATE WINNING EXPERIENCES

A POSITIVE FORCE

The Atlantic Lottery Corporation (ALC) develops and markets revenue producing and entertaining lottery and gaming products for the financial benefit of the Atlantic provinces. ALC is a leader in product development. Always sensitive to public values, it responds to the demand for lottery and gaming products with creativity and innovation. ALC products are meant to be fun. ALC and its shareholders promote responsible play in the use of gaming products. ALC is a dynamic place to work and learn. ALC employees are highly skilled and trained. They talk, act and are visible. They subscribe to a corporate code of ethics and take pride in maintaining the integrity of the games and lotteries entrusted to them. ALC reflects Atlantic Canadian values of tradition, integrity and hard work. Operating within a legal and social framework, the corporation is a positive economic force in the Atlantic provinces.

Atlantic Lottery Corporation

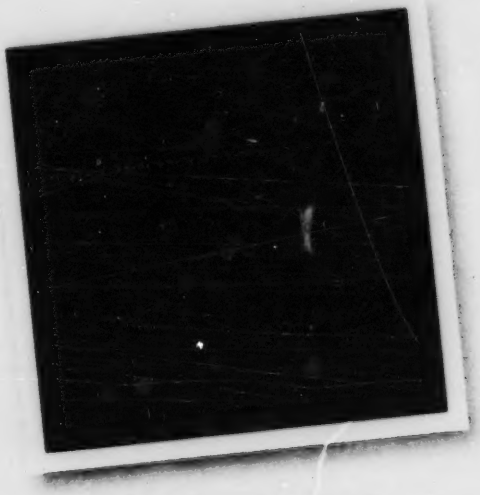
CONTACT INFORMATION

102-00903/

Governance

The mandate of the Board of Directors of the Atlantic Lottery Corporation is to establish strategic direction and develop corporate policy, and to oversee business operations. The Board approves the annual business plan and operating and capital budgets, and monitors the implementation of these at regular monthly meetings. The Board, with the assistance of the Audit Committee, also monitors the corporation's internal control and financial systems.

The Board is appointed by the shareholders of ALC – the Lotteries Commission of New Brunswick, the Prince Edward Island Lotteries Commission, the Province of Newfoundland, and the Nova Scotia Gaming Corporation.



Seated: Sean O'Connor (l) and Ginger Breedon. Standing (l-r): Rollie MacInnis, Michael O'Brien, Gary Norris, Philip Wall and Ernest MacKinnon. Missing from photo: John Mallory.

Chairman
Stirling "Ginger" Breedon
Vice Chair
Island Regulatory &
Appeals Commission
PO Box 577
134 Kent Street, 5th Floor
Charlottetown PE C1A 7L1
Telephone: (902) 892-3501

Vice Chairman
C. Sean O'Connor
VP of Business Development
Municipal Contracting/
Dexter Construction
315 RockyLake Drive
Bedford NS B4A 3Z2
Telephone: (902) 832-4141

Secretary
Philip Wall
Deputy Minister
Department of Finance
Main Floor, East Block
Confederation Building
PO Box 8700
St. John's NF A1B 4J6
Telephone: (709) 729-2946

Directors
Dara L. Gordon
Partner
Patterson Palmer Hunt Murphy
5151 George Street, Suite 1600
Bank of Montreal Building
PO Box 247
Halifax NS B3J 2N9
Telephone: (902) 492-2000
(until September 2000)

Wayne Green
Deputy Minister
Human Resources
and Employment
Third Floor, West Block
Confederation Building
PO Box 8700
St. John's NF A1B 4J6
Telephone: (709) 729-3582
(until March 2001)

Ernest L. MacKinnon
President & CEO
NB Investment Management
Corporation
440 King Street
York Tower, Suite 381
Fredericton NB E3B 5H8
Telephone: (506) 457-6989

John E. Mallory
Deputy Minister
Department of Finance
Centennial Building, Room 371
PO Box 6000
Fredericton NB E3B 5H1
Telephone: (506) 453-2534

Rollie MacInnis
Senior Vice President
Knowledge House, Inc.
5670 Spring Garden Road, Suite 103
Halifax NS B3J 1H6
Telephone: (902) 429-1375
(since September 2000)

Gary Norris
Deputy Minister
Intergovernmental Affairs Secretariat
Confederation Building, 7th Floor
PO Box 8700
St. John's NF A1B 4J6
Telephone: (709) 729-2134
(since March 2001)

Michael L. O'Brien, FCA
Deputy Provincial Treasurer
Provincial Treasury
95 Rochford Street, 2nd Floor
PO Box 2000
Charlottetown PE C1A 7N8
Telephone: (902) 368-4053

Chairman's Message

I am pleased to have this opportunity to provide the following comments on behalf of the Board of Directors of the Atlantic Lottery Corporation. The retirement of ALC's President, Claire Macpherson, has afforded me this privilege of introducing the operating highlights for the year 2000-2001.

There is no doubt that ALC is an important part of the economy in Atlantic Canada. This has been ALC's best year to date. Total revenues for the year reached $925 million, of which an impressive amount of $298 million was allocated to Atlantic Canadians in the form of prizes on traditional tickets. This works out to an average of more than $815,000 in prize money per day.

The financial benefit to the region extends beyond game prizes and operating revenue. This year alone, more than $153 million was paid to wholesalers and retail outlets selling ALC products, and our shareholders received net profits of $352 million.

ALC has come a long way since its inception in 1976, and much of the credit for this progress is given to Claire Macpherson. When he stepped down in October 2000 after guiding the corporation for more than [illegible] years, he left a legacy of success. He led a relatively modest regional lottery through the introduction of online gaming in 1982 and the launch of video lottery in 1990. In the process, ALC has grown to become recognized as a successful and respected lottery corporation within North America.

Mr. Macpherson is equally well respected in the industry for his vision, commitment and accomplishments – not only with ALC, but also in related organizations such as the North American Association of State and Provincial Lotteries and the World Lottery Association. The Board of ALC thanks Mr. Macpherson for his years of service with ALC and in the lottery industry as a whole and we wish him all the best in the future.

Over the years, the employees of ALC have clearly shown their ability to face challenges and seize opportunities. As ALC enters a new and quite certainly there will be many challenges and opportunities before us. In the beginning of the 21st century, [illegible] technology, player [illegible] and competition in the [illegible] the lottery industry. It is an opportune time to welcome a new President and C.E.O., Michelle Carmel, who will lead the ALC team into the future. Her appointment took effect May [illegible], 2001.

Mrs. Carmel brings demonstrated performance and leadership qualities developed in both the Canadian and international lottery marketplaces. Prior to joining ALC, she held the positions of Vice President of the Marketing and Customer Relations divisions with a worldwide supplier of lottery products. During her 25-year lottery career, she has held leadership positions with the Western Canada Lottery Corporation and the British Columbia Lottery Corporation.

On behalf of the Board of Directors, I offer our appreciation to ALC employees throughout Atlantic Canada. They continue to adapt quickly and effectively to the many business challenges facing the corporation. Their loyalty and hard work contribute to our continued success. We also extend our sincere thanks to Doug Milton, Vice President of Finance, who assumed the additional responsibilities of Acting President following Mr. Macpherson's retirement. We appreciate this extra effort and his dedication to the employees and directors of the corporation.

The Board also acknowledges the contributions of two directors, Dara Gordon of Nova Scotia and Wayne Green of Newfoundland and Labrador. Both served as valuable representatives of their respective provinces and have completed their terms as members of ALC's Board of Directors. We were pleased to welcome Rollie MacInnis and Gary Norris to the Board this year as the new representatives for Nova Scotia and Newfoundland and Labrador.

Our shareholders, the Atlantic provinces, worked diligently over the past year to complete the Amended and Restated Unanimous Shareholders' Agreement. This addresses the revenue- and cost-sharing arrangement. Under this agreement, ALC operates the lottery in the four provinces and is, I believe, a stellar example of the success and profitability that can be achieved through cooperative efforts.

The management and employees of ALC remain committed to being the shareholders' agency of choice by managing profitable, entertaining lottery and gaming activities within the existing social and legal framework in Atlantic Canada.

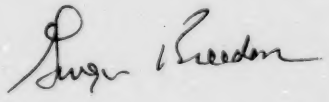
In order to secure revenue for our shareholders and financial benefits for Atlantic Canadians, ALC is carefully monitoring player preferences and competition so it can advise our shareholders and respond to their directives and needs.

During the past year, ALC's Board of Directors initiated a comprehensive operational efficiency review to ensure that the corporation is conducting business in the best possible way. The review is a three-part project involving a benchmark of current practices and structures, development of a work plan to address potential improvements, and implementation of necessary action. The process will identify some valuable operational improvements that will help the Board and management to guide the corporation toward its full potential over the next few years. This review will continue in the 2001-2002 fiscal year.

ALC has always been an innovator in product development, and new games, like Wild 5, are often developed to meet the preferences of our players. In addition to providing entertainment, the corporation contributes to communities throughout Atlantic Canada through player prizes, retailer bonuses, employment, purchases and community involvement. The entire region enjoys the benefits of the Atlantic Lottery Corporation and, I believe, will continue to share in this winning experience for many years to come.

The entire region enjoys the benefits of the Atlantic Lottery Corporation and, I believe, will continue to share in this winning experience for many years to come.

The highlights presented in this report provide an overview of ALC initiatives and operational performance in 2000-2001. I commend the entire ALC team on its accomplishments during the past year and am confident that the corporation will achieve continued success.



Stirling "Ginger" Breedon
Chairman of the Board of Directors

Creating Winners

The Atlantic Lottery Corporation creates winning experiences. Our players share millions of dollars in cash prizes, retailers receive sales commissions and bonuses, and communities throughout Atlantic Canada benefit from our involvement in local events and profit sharing among the four shareholder provinces.

These benefits contribute to ALC's significant role in the Atlantic Canadian economy. To share the winning experience, ALC has developed a program that facilitates greater winner awareness throughout Atlantic Canada by celebrating prize wins with players and retailers. It's called *Winning Every Day* and allows players to claim prizes between $10,000 and $25 million at our Gander, Corner Brook or Sydney district offices. These and larger prizes may be claimed at ALC's head offices in Moncton or our Dartmouth and St. John's regional offices. Celebrations may also be held at the retail locations where the winning began.

Since ALC's inception in 1976, more than $3.2 billion has been allocated in prizes on traditional lottery tickets alone, and more than $3.2 billion in profit has been returned to the four provincial shareholders.

During 2000, our players throughout Atlantic Canada were allocated $298 million in prizes on traditional lottery tickets alone. An additional $153 million was paid out to wholesalers and more than 6,000 ALC retailers throughout the region, and $382 million in net profit was returned to the Atlantic provinces.

WINNERS SURVEY

top 10 things winners of a major prize do with their money

1. Put money in bank (65%)
2. Make bill/loan payments (57%)
3. Share with relatives (48%)
4. Purchase appliances/furnishings (31%)
5. Renovate their home (29%)
6. Purchase a car (25%)
7. Take a vacation (17%)
8. Make charitable donations (12%)
9. Make mortgage payments (12%)
10. Invest in bonds (9%)

Happy in Happy Valley

Colleen Pilgrim of Happy Valley-Goose Bay, Nfld., has been a "happy" resident since she discovered she was $100,000 richer thanks to the January 27th TAG draw. "After I had my ticket checked at the store, the word spread so fast that when I returned home, there were 13 messages on my voice mail," said Colleen. She bought her ticket at White Crescent Variety, which received a $1,000 seller's prize.

Janitor cleans up with $10 million prize

With a cheque for $10 million neatly folded in his pocket, Harry LaPorte of the St. Mary's First Nation, N.B., became the winner of one of the largest prizes ever awarded to a resident of New Brunswick when he won the May 5th Lotto Super 7 jackpot. Harry planned to give up his job as a janitor at the St. Mary's Elementary School and to keep life simple. St. Mary's Convenience in Fredericton shared the excitement with a $100,000 seller's prize.

Mystery winners revealed!

After waiting a week to claim their prize, Cyril and Penny White of Kentville, N.S., finally came forward to claim their $10 million Lotto 6/49 jackpot. The couple held the only winning ticket in Canada for the July 22nd draw. The Whites, who run a family business, planned to invest their winnings, saying, "We don't plan to retire; we don't want this to change our lives." They purchased their lucky ticket from West End Market in Kentville, which earned a seller's prize of $100,000.

Third time's a charm

Set for Life

Patrick Dowling of Charlottetown, P.E.I., was Atlantic Canada's first Set for Life top-prize winner. Patrick bought three tickets to take home to scratch. "I guess you could say the third time is a charm, since I bought three tickets and the third ticket was the lucky one," said the construction worker. His prize was $1,000 a week for 25 years or a lump-sum payment of $675,000. Patrick opted for the $675,000. The North River Petro Canada, which sold the ticket, received a seller's prize of $6,750.

A wild, wild year

At ALC, we work hard to keep our business successful by offering games that are fresh, entertaining and fun. We strive to spread that winning experience throughout all of Atlantic Canada. Thanks in large part to the solid performance of online games, total revenue from all traditional games increased by almost 3% over last year, to reach $550 million in 2000-2001.

In fiscal 2000-2001, prizes on traditional tickets totaled $298 million. That averages out to $815,000 in prize money every day of the year!

Thursday nights got a little wilder in Atlantic Canada when ALC launched Wild 5 on Sept. 25, 2000. The $2 game guarantees five weekly winners of $5,000 and offers the chance to win top prizes of $200,000 and $500,000! The odds of winning a Wild 5 prize are one in two.

While other North American lotteries have veered away from regional games in favour of national games with larger prizes, market research showed that Atlantic Canadians would support a game that was only available here in the region. The research was right! By year end, the game generated $11 million in sales and more than $8 million in prizes.

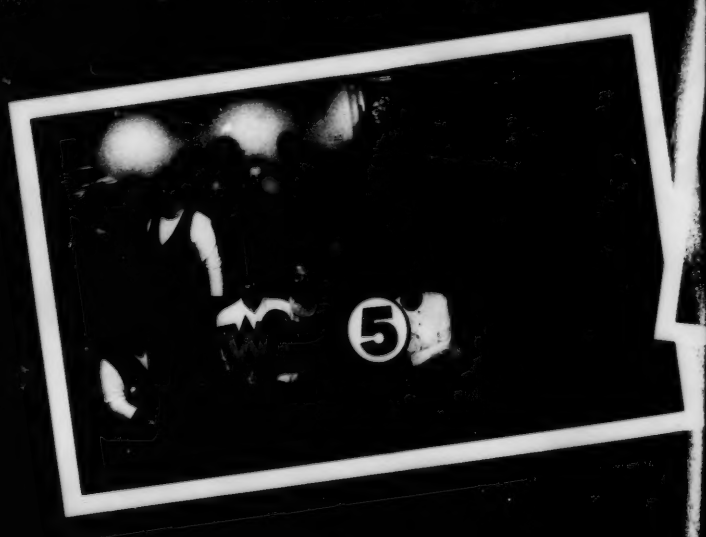
Bringing Wild 5 to life required great support and teamwork from ALC employees and our retailer network. The launch involved extensive retailer training sessions as well as multi-media advertising and significant product promotions. Many ALC employees served as game ambassadors, visiting high-volume retail locations at peak traffic periods to promote the game to potential players. The Wild 5 draw show is televised weekly.

Our lotto games continue to be very popular with players across Atlantic Canada. Ticket sales increased by 8% compared with last year. The new Wild 5 game exceeded expectations and Lotto Super 7 had significant growth of 15%. Lotto 6/49, TAG, Atlantic Chance, Pik 4 and the sports lotteries PRO•LINE all other sales targets.

Our Scratch'n'Win players enjoyed an even wider variety of games and price points this year. We launched more than 70 different Scratch'n'Win instant games in 2000-2001. Given our smaller demographic market, we are able to deliver such variety by printing smaller quantities of tickets with shorter shelf life than is common in the industry. This allows us to provide our players with fresh products and constant fun.

Going Wild!

The first $200,000 Wild 5 prize from the Crossroads Regional Exhibition in Albert [illegible] they had ever seen. When [illegible] screaming and jumping, the customer [illegible] reported [illegible]



The sales results for Scratch'n Win and Breakopen products showed an increase of 2% over the previous year. The introduction of new Scratch'n Win products in the second half of the year contributed to positive year-end results. One such product is Set for Life, an annuity-based game offering players the chance to win a top prize of $1,000 a week for 25 years. The novel concept attracted a lot of player interest and the product sold well at a $4 price point.

We are pleased to report solid financial performance for the fiscal year 2000-2001. Net revenue from combined ticket sales in our traditional line of business reached a record $550 million. This is evidence of our success in managing a fun, entertaining and responsible lottery corporation.

Video lottery play showed growth in all provinces, including New Brunswick where gaming machines were removed from convenience stores and limited to licensed beverage establishments in 1999. Combined video lottery revenue reached $375 million, an increase of 6% over last year's total.

For the most part, our activity in the video lottery product line consisted of maintaining existing products and introducing select new games. In Nova Scotia, plans were made for the rollout of VLTs that would allow for more efficient operation, the installation of more exciting and interactive games, and better control features to support responsible gaming initiatives.

ALC and our shareholders promote responsible gaming. We market our products only to adult Atlantic Canadians and it is against ALC policies to sell tickets to minors. With video lottery, provincial regulations prohibit minors from playing the game. Lottery products are intended to be fun and entertaining, and the majority of players treat them as such.

Guaranteed Winners

A Wild 5 ticket offers players three different ways to win: MATCH 5, WILD BALL and WIN 5. On Thursday nights, a ball machine randomly draws five numbers from 1 to 39. Players who have all five winning MATCH 5 numbers on their tickets win $200,000.

The WILD BALL feature can increase this prize to $500,000. Players select a number from 1 to 5 as their WILD BALL. On draw night, five balls are loaded into the ball machine and one number is randomly drawn. By matching the WILD BALL number with any of the MATCH 5 numbers, players can increase their MATCH 5 winnings.

In the first six months, Wild 5 players won two $500,000 prizes and twelve $200,000 prizes.

The WIN 5 portion of the game guarantees five winners of $5,000 every draw. When a player buys a Wild 5 ticket, ALC's computer assigns it a unique seven-digit WIN 5 number. All the WIN 5 numbers sold are recorded and a computer randomly draws five of the numbers as weekly winners.

Using a computer draw to randomly select five numbers from all numbers sold is the only way ALC can guarantee there will be five winners of $5,000 on WIN 5. The winning numbers for the MATCH 5 and WILD BALL sections are selected using a ball machine.

A behind-the-scenes look at taping of the Wild 5 draw.

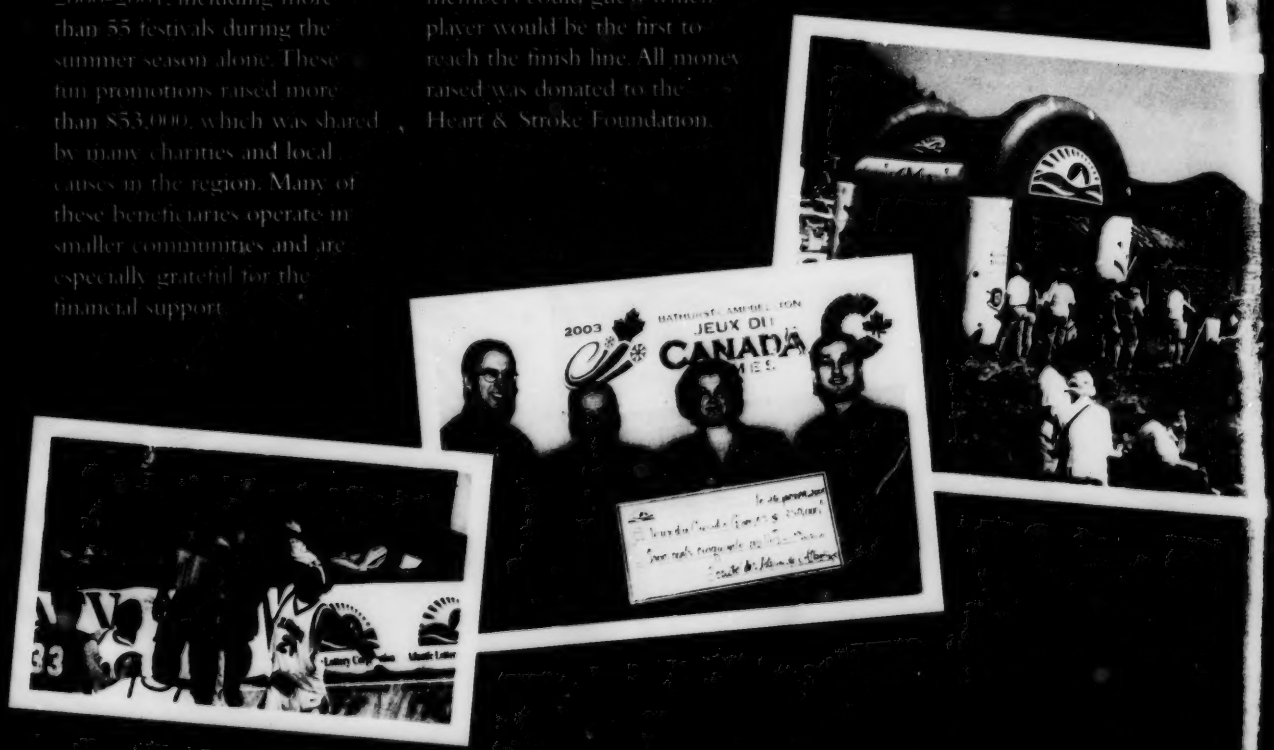
At work in our community

The Atlantic Lottery Corporation supports many community events and charities throughout Atlantic Canada. We accomplish this through sponsorship of major events celebrating our culture and people. We also stage entertaining promotions designed to raise much-needed funds for worthy charities.

ALC participated in a large number of events throughout 2000–2001, including more than 55 festivals during the summer season alone. These fun promotions raised more than $53,000, which was shared by many charities and local causes in the region. Many of these beneficiaries operate in smaller communities and are especially grateful for the financial support.

Among the more high profile regional events this year was ALC's sponsorship of the East Coast Music Awards (ECMAs) in Charlottetown, P.E.I. This event celebrates the talent and potential of our home-grown musical artists. During the ECMAs, we invited local celebrities to take part in Dash for Cash. To play this game, players rolled giant dice to move across a large grid. In exchange for a modest donation, audience members could guess which player would be the first to reach the finish line. All money raised was donated to the Heart & Stroke Foundation.

Another major sponsorship was the CIAU Basketball Championships, including the Atlantic regional and national championships held in Halifax, N.S., in March 2001. We joined the cheers of the partisan crowd as the reigning national championship team from Nova Scotia's St. Francis Xavier University successfully defended its title.

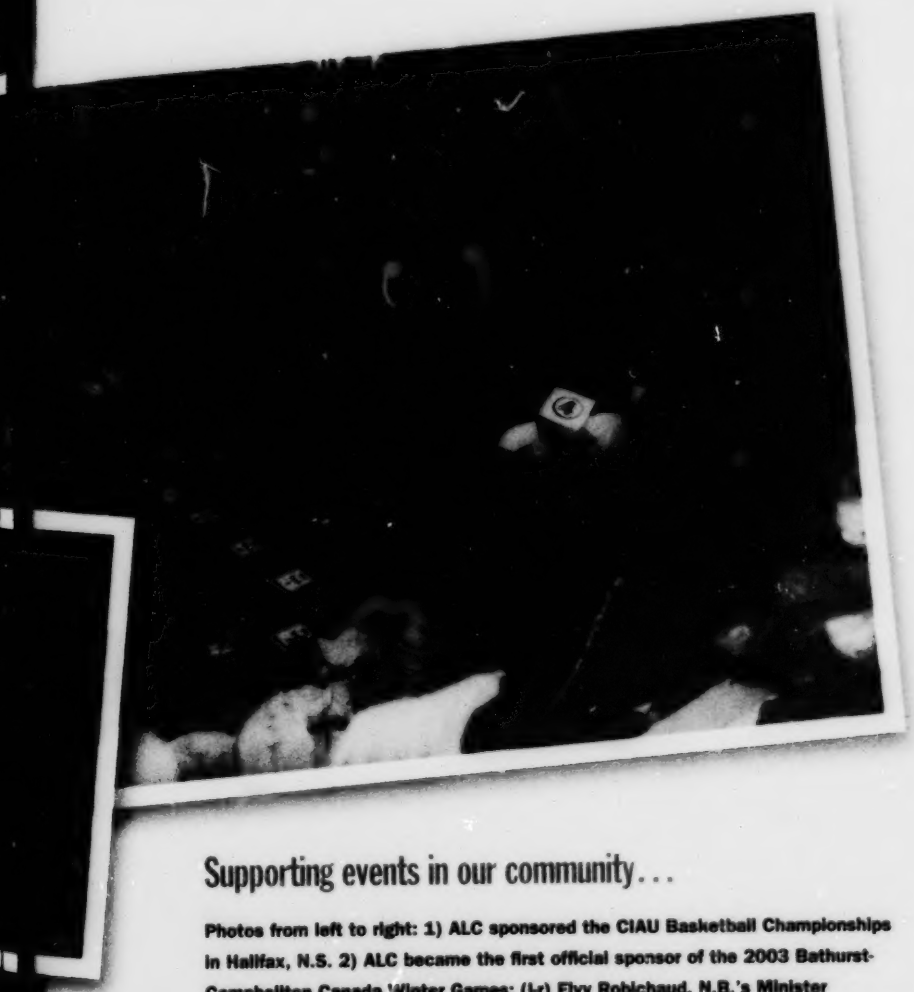


To entertain the live audience during broadcast breaks, ALC created a unique promotion called Top Shot Shoot Out. Players from the Mount Saint Vincent University basketball team participated in 30-second shoot-outs from the foul line. This event raised money for the local chapter of the Canadian Paraplegic Association.

ALC has long been a supporter of local amateur athletes participating in the Canada Games; therefore, we were pleased to become a major sponsor of the 2003 Canada Winter Games to be held in Campbellton, N.B. In addition to this sponsorship, we will be continuing our 24-year tradition of providing sportsbags for each Atlantic Canadian athlete.

ALC was also a proud sponsor of *Vikings! 1000 Years – Make the Journey, Voyage of the Islendigur.* The Islendigur, a replica of a Viking vessel that arrived in Newfoundland 1000 years ago, docked in various ports throughout Newfoundland and Labrador after retracing the historic North Atlantic crossing. Activities were planned in each port and ALC promotions were held to raise money for many worthwhile organizations.

In addition to our direct involvement in community events, ALC encourages and supports the efforts of our employees working for charities and service organizations throughout the region. We believe in nurturing a positive sense of community spirit and in making Atlantic Canada a better place for all.



Supporting events in our community...

Photos from left to right: 1) ALC sponsored the CIAU Basketball Championships in Halifax, N.S. 2) ALC became the first official sponsor of the 2003 Bathurst-Campbellton Canada Winter Games: (l-r) Elvy Robichaud, N.B.'s Minister Responsible for Culture and Sport; Brian Theede, President of the 2003 Games; Diane Allain, ALC Vice President Corporate Services; New Brunswick Premier Bernard Lord. 3) ALC's Lucky Strike Pitching Booth raised funds in Norris Point, Nfld. 4) At the ECMAs in Charlottetown, P.E.I., ALC organized a fundraiser to benefit a local charity.

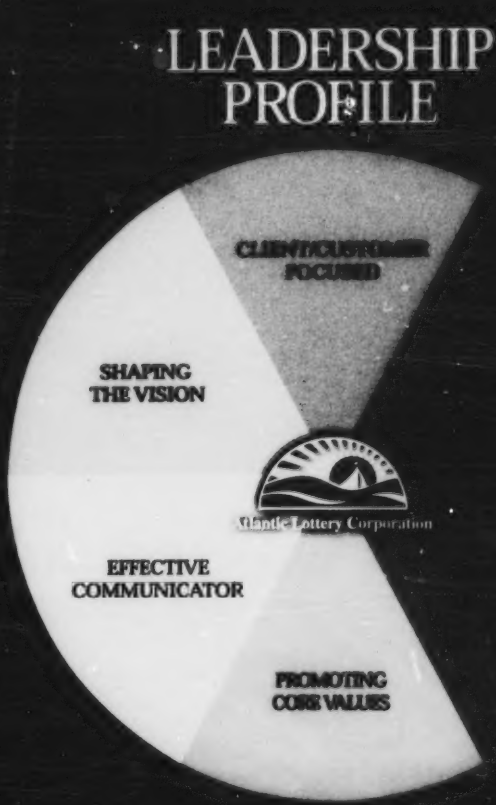
Managing a solid corporation

With more than 500 employees, 6,000 lottery retailers and total revenue of $925 million, the Atlantic Lottery Corporation is one of the major economic contributors in Atlantic Canada. We are committed to managing a fair, responsible and successful lottery to benefit both our players and shareholders. Such success requires solid direction, united effort, creative energy and consistent management as well as strict adherence to the gaming regulations established by our shareholders.

One of our main human resources programs is a Leadership Development Strategy. This strategic program identifies the specific skills and attributes required to be an effective leader at ALC. The ALC leadership model provides a measure of leadership competencies and identifies development opportunities for ongoing leadership effectiveness.

Development has begun on a People Strategy, a corporate human resources initiative that will help the organization move forward by focusing on the alignment of our team and its skill sets to achieve business strategy.

Lottery Support Services is ALC's own call centre, set up with a toll-free helpline for lottery retailers so they have access to information and troubleshooting seven days a week. Last year, Lottery Support Services processed more than 329,000 calls from retailers, players, staff and the general public.



Over the past year, ALC's Board of Directors initiated an operational efficiency review to ensure that the corporation is operating to its full potential. This is an exercise that all progressive companies undertake from time to time as part of remaining competitive in the current business environment. This review will continue in the 2001-2002 fiscal year.

ALC completed a major Retailer Satisfaction Survey in 2000-2001 to determine whether we are meeting the expectations of our retailers across the region. Overall, the results of this survey were quite positive - 97% of retailers said they are satisfied with the service provided by our sales team. In addition, 51% of retailers consider ALC to be their best supplier, up from 40% in 1998.

To help improve service to our retailers, LotoDirect was introduced during the year. This online service offers retailers simple and convenient access to their own account information 24 hours a day.

Lee Anne McCurdy of ALC's Lottery Support Services.

ALC reports to four shareholders under a Unanimous Shareholders' Agreement as well as an Agency Agreement in the province of Nova Scotia. These agreements ensure our accountability, integrity and profitability.

RETAILER SURVEY

97% Satisfied with ALC Sales Team Service for 2000-2001

- **94%** feel ALC is an important business in Atlantic Canada
- **97%** satisfied with ALC sales team service
- **80%** agree that advertising (television, billboards, radio) helps increase sales
- **80%** feel in-store promotions are at least somewhat effective
- **96%** satisfied with how ALC informs retailers of changes
- **51%** consider ALC to be their best supplier

Keeping on top of the game

There is no doubt that future success relies on our ability to keep up with the latest technology. Over the past two years, ALC has implemented major projects that will keep us competitive and effective in the future. The new gaming network introduced in January 2000 established the

The MRT new product ALC recently introduced to participating retailers. It allows electronic validation of Scratch & Win tickets and is provided to retailers who do not have the sales volume to qualify for an LRT. This product enables retailers to provide their customers with

ALC is well positioned to enjoy continued success in the future. We have leading-edge technology, highly skilled and competent employees, entertaining products and loyal players.

telecommunications infrastructure to rollout new lottery retailer terminals. LRT

efficient and immediate instant ticket validation. Analysis of test end results indicated that MRTs generated significant increases in additional ticket sales in the 2000-2001 fiscal year. The rollout will continue in 2001-2002.

These PC-based LRTs are more user-friendly for the retailer and allow for easy downloading of new games. The customer benefits include a narrower ticket that fits easily into a wallet and larger type that is much easier to read. As of March 31, 2001, work was completed in New Brunswick and Prince Edward Island, near completion in Newfoundland and Labrador, and continuing in Nova Scotia.

Lottery products are meant to be fun and entertaining and the majority of our players treat them as such. However, about 1% to 5% of the population develop problems with their gambling. That is, their habits become harmful to themselves, their families and/or their work environment.

In addition to measures already taken, ALC plans to work with health departments, addiction services counselors and others throughout the region to help increase awareness and to provide information.

ALC is well positioned to enjoy continued success in the future. We have leading-edge technology, highly skilled and competent employees, entertaining products and loyal players.

As we have done for close to 25 years, ALC will evaluate the impact, potential and value of new forms of gaming. We will continue to evolve so that we are able to satisfy the expectations of our customers and the needs of our shareholders for years to come.

The MRT allows electronic validation of Scratch'n Win tickets.

There are more than 4,000 ALC retailers throughout the Atlantic region where players can purchase their lottery tickets.

Accountability Reporting

The Corporate Business Plan is a management tool that outlines objectives and targets to assist management in achieving long-term goals of the corporation. The plan complements ongoing operational short-term plans/activities. The 1998-2001 three-year plan was developed in the fall of 1998 with the participation of key persons from all divisions within the company and under the full direction and scrutiny of the Board of Directors.

The plan guides ALC development in five key areas of operation: financial performance, shareholder relations, customer satisfaction approval, internal business processes, and learning and growth. With this plan, ALC will continue to measure its progress towards strategic objectives.

MISSION

STRATEGIC OBJECTIVES

- To achieve targeted growth through maintenance of existing products, development of new products and expansion into new channels of distribution.
- To continually improve on ALC's efficiency, effectiveness and profit.
- To continually improve on ALC's asset utilization.
- To enhance shareholder relations.
- To provide players with products that are enjoyable to play and conveniently available.
- To provide our retailers with the service and support they require to give the best possible service to our players.
- To be recognized as a responsible, trustworthy and innovative corporation.
- To ensure that internal processes meet changing customer needs.
- To foster a satisfying, challenging and motivating work environment with appropriate work tools and information that result in productive and contributing employees.

TARGETS & STATUS

Here are some of the targets from the 2000-2001 Corporate Business Plan:

Target: To achieve average annual profit growth of at least 3.5% over three years (1998-2001).

Status: Achieved. Annual growth has been measured for the last two fiscal years, starting with figures from 1998-1999, growth was measured in fiscal 1999-2000 and fiscal 2000-2001. The average annual growth in profits for that period is [illegible].

Target: Net revenue and net profit per employee to show positive growth.

Status: Partially achieved. Net revenue is up 1.4% per employee over 1999-2000 while net profit per employee is down 1.48% for that same period. Accountributing

factor is the introduction of new technologies. For example, depreciation expense increased from last year by $5.5 million.

Customer

Target: Brand preference ratios to show a positive trend. A brand preference ratio is defined as the percentage of Atlantic Canadian adults who prefer ALC games to other games of chance.
Status: Achieved. Brand preference ratios have shown a slight increase in the last two years.

Target: To meet benchmarks established for retailer satisfaction.
Status: Achieved. The benchmarks and results of the survey conducted in 2000-2001 are:

1. the service provided by ALC Sales (benchmark: 96%, results this fiscal: 97%),
2. the way ALC keeps retailers informed of changes (benchmark: 96%, results this fiscal: 96%), and
3. the administrative support provided by the ALC team (benchmark: 93%. For the survey this fiscal, this segment was altered to reflect specific areas of administrative support. Results this fiscal: 85% satisfaction in the Finance and Accounting areas, 90% satisfaction in the Lottery Support Services area).

The next assessment is planned for 2002.

Target: Maintain availability of online products at a minimum of 99.96% based on the central gaming system.
Status: Achieved. The average availability of online products for 2000-2001 was 99.96%.

Target: Public approval and awareness ratings to show a flat or positive trend.
Status: Not achieved. It could be inferred that declining approval ratings is a trend in the gaming industry. However, in the last two years the rate of decline has slowed, and the responsible gaming and corporate reputation management programs developed over the past two fiscal periods will help stop/reverse the declining trend over time.

Internal Business Processes

Target: To improve retailer service levels and efficiency. The target is for 90% of all retailer calls to be answered within 20 seconds of the retailer telephoning.
Status: Partially achieved. The level of service for 2000-2001 was 85.04%. Benchmark levels were achieved on the video lottery support side, with an average of 90.58% in meeting the response time; however, on the online lottery side, response levels averaged 79.50%. This can be attributed to a 44% growth in total calls processed from the previous fiscal year.

Learning & Growth

Target: To meet or exceed industry standards on employee training costs as a percentage of salaries, to ensure employee development.
Status: Exceeded. The benchmark calls for employee training costs to meet or exceed the industry standard of 2.35% of salaries, to ensure employee development. For the 2000-2001 fiscal year, training costs totaled 3.05% of salaries.

Target: To improve on benchmark numbers established for workplace wellness.
Status: Achieved. Absenteeism for 2000-2001 was an average of 6.86 lost days per employee compared to the industry standard of 7.4 lost days. The staff turnover was 4% for ALC in 2000-2001 compared to the industry standard of 10%.

Trademarks

Lotto 6/49 is a registered trademark of Loto-Québec used under licence.
TAG is a registered trademark of Atlantic Lottery Corporation (ALC).
Lotto Super 7 is a registered trademark of Interprovincial Lottery Corporation used under licence.
Bingo is a registered official mark of Western Canada Lottery Corporation used under licence.
Pik 4 is a registered official mark of ALC.
Cross Word is an official mark of ALC.
Atlantic Choice is a registered trademark of ALC.
Scratch'n Win is a registered official mark of ALC.
Wild 5 is a registered trademark of ALC.
Video Lotto is a registered trademark of Loto-Québec used under licence.
PRO•LINE is an official mark used with the consent of the Western Canada Lottery

Financial Information

Financial Highlights

Management Discussion & Analysis

Profit Allocation

Comparable Company Analysis

Financial Statements

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UT'LISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

Financial Highlights

(Stated in thousands of dollars)

	[illegible]	1999-2000	1998-1999	1997-1998	1996-1997
Gross ticket sales	[illegible]	$ 525,760	$ 490,693	$ 485,264	$454,244
Prizes on ticket sales	[illegible]	286,110	269,756	264,027	243,239
Net ticket sales	[illegible]	239,650	220,937	221,237	211,005
Net video lottery receipts	[illegible]	352,581	345,783	323,808	299,947
Total net sales	[illegible]	592,231	566,720	545,045	510,952
Commissions	[illegible]	140,302	143,862	143,046	139,738
Ticket costs	[illegible]	12,184	12,472	11,782	10,938
Operating expenses	[illegible]	62,986	58,596	58,359	54,666
Goods and Services Tax and Harmonized Sales Tax	[illegible]	27,865	27,836	28,049	13,116
Other expenses	[illegible]	7,025	5,873	5,379	5,388
Profit before harness racing operations	[illegible]	341,869	318,081	298,430	287,106
Net profit returned to shareholders*					
Lotteries Commission of New Brunswick	[illegible]	88,140	88,027	85,842	87,026
Province of Newfoundland	[illegible]	94,160	89,884	78,910	75,038
Nova Scotia Gaming Corporation	[illegible]	145,098	127,441	119,127	110,243
Prince Edward Island Lotteries Commission	[illegible]	13,971	12,729	14,551	14,799
Harness racing operations	[illegible]	2,826	2,735	–	–
Total net profit distributed to provinces	[illegible]	338,543	315,346	298,430	287,106
Profit retained	[illegible]	500	–	–	–
Profit available for distribution to the shareholders	[illegible]	339,043	315,346	298,430	287,106
Per capita net profit distributed					
New Brunswick*	[illegible]	159.89	159.68	155.72	165.18
Newfoundland	[illegible]	232.19	221.64	194.58	188.83
Nova Scotia	[illegible]	213.53	187.55	175.31	166.40
Prince Edward Island*	[illegible]	140.57	128.08	146.41	160.08
Net profit as a percentage of net sales	[illegible]	57.25%	55.64%	54.75%	56.19%
Expenses before depreciation as					
a percentage of net sales	[illegible]	9.77%	9.43%	9.53%	8.84%
Capital expenditures	[illegible]	36,024	1,810	9,565	11,372
Depreciation expense	[illegible]	5,138	5,163	6,396	9,503
Number of online terminals	[illegible]	3,243	3,261	3,248	3,241
Number of video lottery terminals	[illegible]	9,269	9,523	9,964	9,876
Number of traditional games	[illegible]	15	14	13	13

** before harness racing operations*

Financial Highlights

	2000-2001	1999-2000	1998-1999	1997-1998	1996-1997
Gross ticket sales	**$ 550,239**	$ 525,760	$ 490,693	$ 485,264	$454,244
Prizes on ticket sales	**297,559**	286,110	269,756	264,027	243,239
Net ticket sales	**252,680**	239,650	220,937	221,237	211,005
Net video lottery receipts	**375,234**	352,581	345,783	323,808	299,947
Total net sales	**627,914**	592,231	566,720	545,045	510,952
Commissions	**148,327**	140,302	143,862	143,046	139,738
Ticket costs	**14,879**	12,184	12,472	11,782	10,938
Operating expenses	**73,897**	62,986	58,596	58,359	54,666
Goods and Services Tax and Harmonized Sales Tax	**30,260**	27,865	27,836	28,049	13,116
Other expenses	**8,283**	7,025	5,873	5,379	5,388
Profit before harness racing operations	**352,268**	341,869	318,081	298,430	287,106
Net profit returned to shareholders*					
Lotteries Commission of New Brunswick	**90,205**	88,140	88,027	85,842	87,026
Province of Newfoundland	**94,765**	94,160	89,884	78,910	75,038
Nova Scotia Gaming Corporation	**152,152**	145,098	127,441	119,127	110,243
Prince Edward Island Lotteries Commission	**15,126**	13,971	12,729	14,551	14,799
Harness racing operations	**17**	2,826	2,735		
Total net profit distributed to provinces	**352,231**	338,543	315,346	298,430	287,106
Profit retained	**520**	500			
Profit available for distribution to the shareholders	**352,751**	339,043	315,346	298,430	287,106
Per capita net profit distributed					
New Brunswick*	**163.64**	159.89	159.68	155.72	165.18
Newfoundland	**233.68**	232.19	221.64	194.58	188.83
Nova Scotia	**223.92**	213.53	187.55	175.31	166.40
Prince Edward Island*	**152.20**	140.57	128.08	146.41	160.08
Net profit as a percentage of net sales	**56.18%**	57.25%	55.64%	54.75%	56.19%
Expenses before depreciation as a percentage of net sales	**10.08%**	9.77%	9.43%	9.53%	8.84%
Capital expenditures	**12,398**	36,024	1,810	9,565	11,472
Depreciation expense	**10,629**	5,138	5,163	6,306	9,503
Number of online terminals	**3,241**	3,243	3,261	3,248	3,241
Number of video lottery terminals	**9,504**	9,269	9,523	9,964	9,869
Number of traditional games	**16**	15	14	13	13

* *before harness racing operations*

Management Discussion & Analysis

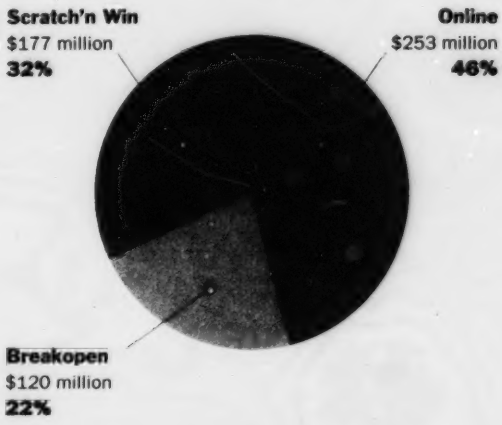
The Atlantic Lottery Corporation again achieved record performance in 2000-2001 from the operation of traditional and video lottery. Net profits reached $352.3 million or 3.9% over 1999-2000 results of $339 million.

For traditional lottery products, gross ticket sales in 2000-2001 reached $550.2 million, representing a 4.7% increase over the 1999-2000 results of $525.8 million. The most significant contributor to this increase was the lotto games category of products.

YEAR END **Gross Ticket Sales** ($ millions)

2001	550.2
2000	525.8
1999	490.7
1998	485.3
1997	454.2

2000 - 2001 **Traditional Lottery Revenue**



TOTAL **$550 million**

The online category contributed $18.4 million of the $24.5 million total increase in gross sales. Fiscal 2000-2001 saw the launch of the new and highly successful regional Wild 5 lotto game. This game brought in $11.2 million in revenue. Lotto Super 7 and TAG on Lotto Super 7 achieved a combined sales increase in 2000–2001 of $8.1 million. At $50.9 million, Lotto Super 7 results were 14.6% higher than 1999-2000. Larger and more frequent jackpots contributed to this sales increase. PRO•LINE reached sales of $14.4 million during the year, which is a 7.4% growth over the prior year.

Breakopen revenue was at an all-time high in fiscal 2000-2001 generating $119.7 million, an increase of $9.4 million or 8.5% over 1999-2000. A strategy to offer games with bonus prizes of $500 helped fuel the growth.

The Scratch'n Win category experienced a small decrease of $3.4 million, which is 1.9% compared to 1999-2000 results. Loto Bingo and Loto Crossword experienced a decrease in sales from 1999-2000 of $9.6 million and $2.1 million respectively. Sales increases for Auto Plus/Lifestyle and $1 Instant tickets of $5.2 million and $2.4 million respectively helped to offset the Loto Bingo and Loto Crossword shortfalls. The popular Scratch'n Win ticket Set for Life, launched in fiscal 2000-2001, generated $6.3 million in sales.

Net video lottery revenues increased in all four Atlantic provinces over 1999-2000 totals. Net video lottery revenues totaled $375.2 million in 2000-2001 with the following results: New Brunswick, $112.8 million, for an increase of 3.6%; Newfoundland and Labrador, $101.3 million, for an increase of 9.8%; Nova Scotia, $146.5 million, for an increase of 6.0%; Prince Edward Island, $14.6 million, for an increase of 10.5%.

YEAR END **Net Video Lottery Receipts** ($ millions)

2001	375.2
2000	352.6
1999	345.8
1998	323.8
1997	299.9

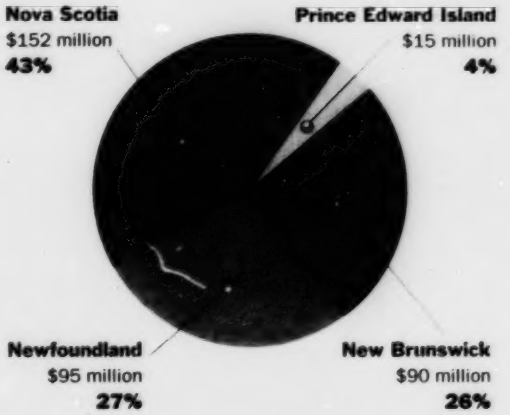
Management Discussion & Analysis (continued)

Operating expenses totaled $73.9 million, an increase of $10.9 million over 1999-2000 total expenditures. The majority of the increase year over year is attributed to the introduction of new technologies. For example, depreciation expense increased by $5.5 million.

Operating expense adjusted for depreciation as a percentage of net sales amounted to 10%, a slight increase from 9.8% in 1999-2000.

As previously mentioned, net profit reached $352.3 million in 2000-2001.

2000 - 2001 Profit Distribution to Shareholders



TOTAL **$352 million**

Atlantic Lottery's budget for the year ended March 31, 2002, as approved by the Board of Directors, is presented below.

Summary of 2001-2002 Budget ($ thousands)

Gross ticket sales	$ 561,050
Prizes on ticket sales	305,674
Net ticket sales	255,376
Net video lottery receipts	400,800
Total net sales	656,176
Less:	
Commissions	156,041
Ticket costs	16,050
Gross profit	484,085
Operating & other expenses	128,710
Net profit for distribution	$ 355,375

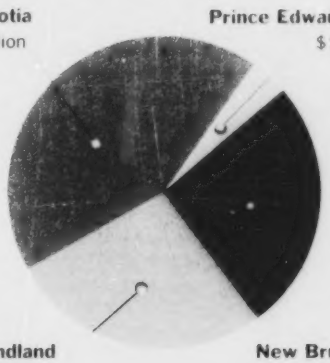
Management Discussion & Analysis (continued)

Operating expenses totaled $73.9 million, an increase of $10.9 million over 1999-2000 total expenditures. The majority of the increase year over year is attributed to the introduction of new technologies. For example, depreciation expense increased by $5.5 million.

Operating expense adjusted for depreciation as a percentage of net sales amounted to 10%, a slight increase from 9.8% in 1999-2000.

As previously mentioned, net profit reached $352.3 million in 2000-2001.

2000 - 2001 Profit Distribution to Shareholders



TOTAL **$352 million**

Atlantic Lottery's budget for the year ended March 31, 2002, as approved by the Board of Directors, is presented below.

Summary of 2001-2002 Budget ($ thousands)

Gross ticket sales	$ 561,050
Prizes on ticket sales	305,674
Net ticket sales	255,376
Net video lottery receipts	400,800
Total net sales	656,176
Less:	
Commissions	156,041
Ticket costs	16,050
Gross profit	484,085
Operating & other expenses	128,710
Net profit for distribution	$ 355,375

Profit Allocation

March 31, 2001, with comparative figures for 2000
(Stated in thousands of dollars)

New Brunswick	Total	Traditional	Video Lottery
	2000	2000	2000
Gross ticket sales	$ 135,601	$ 135,601	$ –
Prizes on ticket sales	71,315	71,315	–
Net ticket sales	64,286	64,286	–
Net video lottery receipts	108,826	–	108,826
Total net sales	173,112	64,286	108,826
Less:			
Commissions	55,286	8,502	46,784
Ticket costs	2,805	2,805	–
Gross profit	115,021	52,979	62,042
Operating expenses	15,425	13,439	1,986
Other distributions	11,456	3,456	8,000
Profit allocation (before harness racing operations)	88,140	36,084	52,056
Harness racing operations	1,355		
Profit allocation (after harness racing operations)	$ 86,785		

Newfoundland	Total	Traditional	Video Lottery
	2000	2000	2000
Gross ticket sales	$ 167,133	$ 167,133	$ –
Prizes on ticket sales	95,720	95,720	–
Net ticket sales	71,413	71,413	–
Net video lottery receipts	92,279	–	92,279
Total net sales	163,692	71,413	92,279
Less:			
Commissions	35,874	14,617	21,257
Ticket costs	4,199	4,102	97
Gross profit	123,619	52,694	70,925
Operating expenses	21,054	13,541	7,513
Other distributions	8,405	3,920	4,485
Profit allocation (before harness racing operations)	94,160	35,233	58,927
Harness racing operations	–		
Profit allocation (after harness racing operations)	$ 94,160		

Nova Scotia	Total	Traditional	Video Lottery
	2000	2000	2000
Gross ticket sales	$ 194,555	$ 194,555	$ –
Prizes on ticket sales	103,666	103,666	–
Net ticket sales	90,889	90,889	–
Net video lottery receipts	138,242	–	138,242
Total net sales	229,131	90,889	138,242
Less:			
Commissions	42,172	12,434	29,738
Ticket costs	4,500	4,355	145
Gross profit	182,459	74,100	108,359
Operating expenses	22,911	15,820	7,091
Other distributions	14,450	9,420	5,030
Profit allocation (before harness racing operations)	145,098	48,860	96,238
Harness racing operations	–		
Profit allocation (after harness racing operations)	$ 145,098		

The above schedules segment ALC profit allocation by line of business on a full cost basis.

Profit Allocation (continued)

March 31, 2001, with comparative figures for 2000
(Stated in thousands of dollars)

Prince Edward Island	Total	Traditional	Video Lottery
	2000	2000	2000
Gross ticket sales	$ 28,471	$ 28,471	$ –
Prizes on ticket sales	15,409	15,409	–
Net ticket sales	13,062	13,062	–
Net video lottery receipts	13,234	–	13,234
Total net sales	26,296	13,062	13,234
Less:			
Commissions	6,970	1,999	4,971
Ticket costs	680	680	–
Gross profit	18,646	10,383	8,263
Operating expenses	3,596	3,314	282
Other distributions	1,079	851	228
Profit allocation (before harness racing operations)	13,971	6,218	7,753
Harness racing operations	1,471		
Profit allocation (after harness racing operations)	$ 12,500		

Corporate Total	Total	Traditional	Video Lottery
	2000	2000	2000
Gross ticket sales	$ 525,760	$ 525,760	$ –
Prizes on ticket sales	286,110	286,110	–
Net ticket sales	239,650	239,650	–
Net video lottery receipts	352,581	–	352,581
Total net sales	592,231	239,650	352,581
Less:			
Commissions	140,302	37,552	102,750
Ticket costs	12,184	11,942	242
Gross profit	439,745	190,156	249,589
Operating expenses	62,986	46,114	16,872
Other distributions	35,390	17,647	17,743
Profit allocation (before harness racing operations)	341,369	126,395	214,974
Harness racing operations	2,826		
Profit allocation (after harness racing operations)	$ 338,543		

The above schedules segment ALC profit allocation by line of business on a full cost basis.

Profit Allocation

March 31, 2001, with comparative figures for 2000
(stated in thousands of dollars)

New Brunswick	Total		Traditional		Video Lottery	
	2001	2000	**2001**	2000	**2001**	2000
Gross ticket sales	**$ 147,345**	$ 135,601	**$ 147,345**	$ 135,601	**$ –**	$ –
Prizes on ticket sales	**77,528**	71,315	**77,528**	71,315	**–**	–
Net ticket sales	**69,817**	64,286	**69,817**	64,286	**–**	–
Net video lottery receipts	**112,802**	108,826	**–**	–	**112,802**	108,826
Total net sales	**182,619**	173,112	**69,817**	64,286	**112,802**	108,826
Less:						
Commissions	**57,917**	55,286	**9,423**	8,502	**48,494**	46,784
Ticket costs	**3,927**	2,805	**3,927**	2,805	**–**	–
Gross profit	**120,775**	115,021	**56,467**	52,979	**64,308**	62,042
Operating expenses	**18,018**	15,425	**16,657**	13,439	**1,361**	1,986
Other distributions	**12,552**	11,456	**4,563**	3,456	**7,989**	8,000
Profit allocation (before harness racing operations)	**90,205**	88,140	**35,247**	36,084	**54,958**	52,056
Harness racing operations	**9**	1,355				
Profit allocation (after harness racing operations)	**$ 90,196**	$ 86,785				

Newfoundland	Total		Traditional		Video Lottery	
	2001	2000	**2001**	2000	**2001**	2000
Gross ticket sales	**$ 167,169**	$ 167,133	**$ 167,169**	$ 167,133	**$ –**	$ –
Prizes on ticket sales	**95,260**	95,720	**95,260**	95,720	**–**	–
Net ticket sales	**71,909**	71,413	**71,909**	71,413	**–**	–
Net video lottery receipts	**101,318**	92,279	**–**	–	**101,318**	92,279
Total net sales	**173,227**	163,692	**71,909**	71,413	**101,318**	92,279
Less:						
Commissions	**37,938**	35,874	**14,626**	14,617	**23,312**	21,257
Ticket costs	**4,872**	4,199	**4,738**	4,102	**134**	97
Gross profit	**130,417**	123,619	**52,545**	52,694	**77,872**	70,925
Operating expenses	**25,480**	21,054	**15,909**	13,541	**9,571**	7,513
Other distributions	**10,172**	8,405	**4,933**	3,920	**5,239**	4,485
Profit allocation (before harness racing operations)	**94,765**	94,160	**31,703**	35,233	**63,062**	58,927
Harness racing operations	**–**	–				
Profit allocation (after harness racing operations)	**$ 94,765**	$ 94,160				

Nova Scotia	Total		Traditional		Video Lottery	
	2001	2000	**2001**	2000	**2001**	2000
Gross ticket sales	**$ 203,994**	$ 194,555	**$ 203,994**	$ 194,555	**$ –**	$ –
Prizes on ticket sales	**107,528**	103,666	**107,528**	103,666	**–**	–
Net ticket sales	**96,466**	90,889	**96,466**	90,889	**–**	–
Net video lottery receipts	**146,496**	138,242	**–**	–	**146,496**	138,242
Total net sales	**242,962**	229,131	**96,466**	90,889	**146,496**	138,242
Less:						
Commissions	**44,716**	42,172	**13,200**	12,434	**31,516**	29,738
Ticket costs	**5,193**	4,500	**5,057**	4,355	**136**	145
Gross profit	**193,053**	182,459	**78,209**	74,100	**114,844**	108,359
Operating expenses	**26,295**	22,911	**18,250**	15,820	**8,045**	7,091
Other distributions	**14,606**	14,450	**10,819**	9,420	**3,787**	5,030
Profit allocation (before harness racing operations)	**152,152**	145,098	**49,140**	48,860	**103,012**	96,238
Harness racing operations	**–**	–				
Profit allocation (after harness racing operations)	**$ 152,152**	$ 145,098				

The above schedules segment ALC profit allocation by line of business on a full cost basis.

Profit Allocation (continued)

March 31, 2001, with comparative figures for 2000
(Stated in thousands of dollars)

Prince Edward Island	Total		Traditional		Video Lottery	
	2001	2000	**2001**	2000	**2001**	2000
Gross ticket sales	**$ 31,731**	$ 28,471	**$ 31,731**	$ 28,471	**$ –**	$
Prizes on ticket sales	**17,243**	15,409	**17,243**	15,409	**–**	
Net ticket sales	**14,488**	13,062	**14,488**	13,062	**–**	
Net video lottery receipts	**14,618**	13,234	**–**		**14,618**	13,234
Total net sales	**29,106**	26,296	**14,488**	13,062	**14,618**	13,234
Less:						
Commissions	**7,756**	6,970	**2,270**	1,999	**5,486**	4,971
Ticket costs	**887**	680	**887**	680	**–**	
Gross profit	**20,463**	18,646	**11,331**	10,383	**9,132**	8,263
Operating expenses	**4,104**	3,596	**3,811**	3,314	**293**	282
Other distributions	**1,233**	1,079	**796**	851	**437**	228
Profit allocation (before harness racing operations)	**15,126**	13,971	**6,724**	6,218	**8,402**	7,753
Harness racing operations	**8**	1,471				
Profit allocation (after harness racing operations)	**$ 15,118**	$ 12,500				

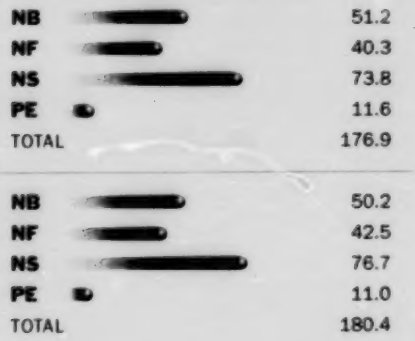
Corporate Total	Total		Traditional		Video Lottery	
	2001	2000	**2001**	2000	**2001**	2000
Gross ticket sales	**$ 550,239**	$ 525,760	**$ 550,239**	$ 525,760	**$ –**	$
Prizes on ticket sales	**297,559**	286,110	**297,559**	286,110	**–**	
Net ticket sales	**252,680**	239,650	**252,680**	239,650	**–**	
Net video lottery receipts	**375,234**	352,581	**–**		**375,234**	352,581
Total net sales	**627,914**	592,231	**252,680**	239,650	**375,234**	352,581
Less:						
Commissions	**148,327**	140,302	**39,519**	37,552	**108,808**	102,750
Ticket costs	**14,879**	12,184	**14,609**	11,942	**270**	242
Gross profit	**464,708**	439,745	**198,552**	190,156	**266,156**	249,589
Operating expenses	**73,897**	62,986	**54,627**	46,114	**19,270**	16,872
Other distributions	**38,563**	35,390	**21,111**	17,647	**17,452**	17,743
Profit allocation (before harness racing operations)	**352,248**	341,369	**122,814**	126,395	**229,434**	214,974
Harness racing operations	**17**	2,826				
Profit allocation (after harness racing operations)	**$ 352,231**	$ 338,543				

The above schedules segment ALC profit allocation by line of business on a full cost basis.

Game Sales by Province

(Stated in millions of dollars)

2001 Gross Sales of **Scratch'n Win**

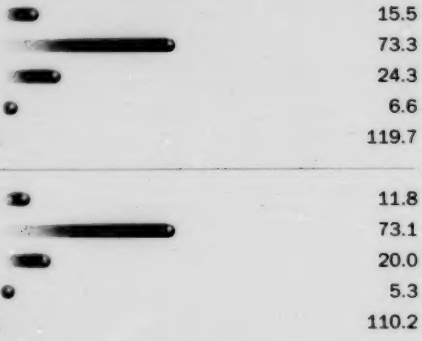


NB	51.2
NF	40.3
NS	73.8
PE	11.6
TOTAL	176.9

2000

NB	50.2
NF	42.5
NS	76.7
PE	11.0
TOTAL	180.4

2001 Gross Sales of **Breakopen**

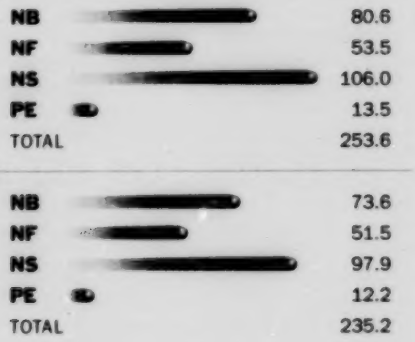


NB	15.5
NF	73.3
NS	24.3
PE	6.6
TOTAL	119.7

2000

NB	11.8
NF	73.1
NS	20.0
PE	5.3
TOTAL	110.2

2001 Gross Sales of **Online**

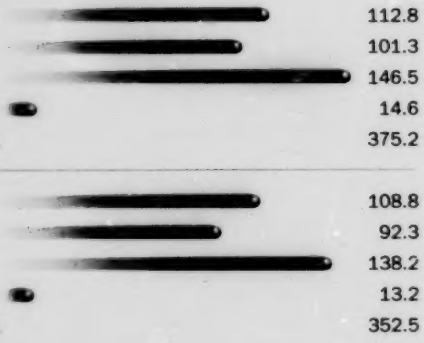


NB	80.6
NF	53.5
NS	106.0
PE	13.5
TOTAL	253.6

2000

NB	73.6
NF	51.5
NS	97.9
PE	12.2
TOTAL	235.2

2001 Net Sales of **Video Lotto**



NB	112.8
NF	101.3
NS	146.5
PE	14.6
TOTAL	375.2

2000

NB	108.8
NF	92.3
NS	138.2
PE	13.2
TOTAL	352.5

2001 Total Sales **by Province**

NB	260.1
NF	268.5
NS	350.5
PE	46.3
TOTAL	925.4

2000

NB	244.4
NF	259.4
NS	332.8
PE	41.7
TOTAL	878.3

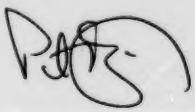
Management Responsibilities for Financial Reporting

The consolidated financial statements presented in this annual report are the responsibility of the management of the Atlantic Lottery Corporation Inc. They have been approved by its Board of Directors.

Management prepared the consolidated financial statements in accordance with Canadian generally accepted accounting principles. The financial information contained in the annual report is consistent with the data presented in the consolidated financial statements.

The Atlantic Lottery Corporation Inc. maintains books of account, systems of information, systems of financial and management control, as well as a comprehensive internal audit program which provide reasonable assurance that accurate financial information is available, that assets are protected and that resources are managed efficiently.

The Board of Directors oversees internal audit activities through its audit committee. The committee reviews matters related to accounting, auditing, internal control systems, and the consolidated financial statements and annual report of the independent external auditors.



Patrick Daigle, CA
Acting Vice President, Finance

Auditors' Report to the Shareholders

We have audited the consolidated balance sheet of Atlantic Lottery Corporation Inc. as at March 31, 2001 and the consolidated statements of operations, retained earnings and allocation of profit and cash flows for the year then ended. These financial statements are the responsibility of the Corporation's management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audit.

We conducted our audit in accordance with Canadian generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Corporation as at March 31, 2001 and the results of its operations and its cash flows for the year then ended in accordance with Canadian generally accepted accounting principles.

KPMG LLP

Chartered Accountants
Moncton, Canada
May 11, 2001

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

Consolidated Balance Sheet

Year ended March 31, 2001, with comparative figures for 2000
(Stated in thousands of dollars)

	2000
Assets	
Cash (note 2)	$ 33,324
Accounts receivable	12,505
Receivable from Nova Scotia Harness Racing Incorporated	91
Prepaid expenses and deposits	6,287
Capital assets (note 3)	48,789
	$ 100,996
Liabilities	
Line of credit (note 4)	$ 44,431
Accounts payable and accrued liabilities	14,166
Deferred revenue	1,740
Liabilities for unclaimed prizes (note 5)	34,296
Payable to the shareholders (note 6)	5,863
	100,496
Shareholders' Equity	
Share capital (note 7)	–
Retained earnings	500
	500
Commitments and contingencies (note 13)	
	$ 100,996

See accompanying notes to consolidated financial statements.

On behalf of the Board:

Ginger Breedon
Chairman of the Board of Directors

John Mallory
Director

Consolidated Statement of Operations

Year ended March 31, 2001, with comparative figures for 2000
(Stated in thousands of dollars)

	[illegible]	2000
Gross ticket sales	$ [illegible]	$ 525,760
Prizes on ticket sales	[illegible]	286,110
	[illegible]	239,650
Net video lottery receipts	[illegible]	352,581
Net revenue	[illegible]	592,231
Direct expenses:		
Commissions (wholesale and retail)	[illegible]	140,302
Ticket printing	[illegible]	12,184
	[illegible]	152,486
Gross profit	[illegible]	439,745
Operating expenses:		
Marketing	[illegible]	10,303
Sales and promotion	[illegible]	9,153
Finance	[illegible]	2,922
Corporate services	[illegible]	14,176
Information technology	[illegible]	26,432
	[illegible]	62,986
Operating profit	[illegible]	376,759
Interest and other income	[illegible]	1,699
Profit before undernoted items	[illegible]	378,458
Less:		
Payments to the Government of Canada (note 8)	[illegible]	3,616
Goods and Services Tax (note 9)	[illegible]	699
Harmonized Sales Tax (note 9)	[illegible]	27,166
Special commission to non-profit organizations (note 10)	[illegible]	96
Retailer bonuses (note 11)	[illegible]	5,012
	[illegible]	36,589
Profit before harness racing operations	[illegible]	341,869
Harness racing operations (note 1)	[illegible]	2,826
Net profit	$ [illegible]	$ 339,043

See accompanying notes to consolidated financial statements.

Consolidated Balance Sheet

	2001	2000
Assets		
Cash (note 2)	**$ 31,723**	$ 33,324
Accounts receivable	**15,231**	12,505
Receivable from Nova Scotia Harness Racing Incorporated	**–**	91
Prepaid expenses and deposits	**7,094**	6,287
Capital assets (note 3)	**53,550**	48,789
	$ 107,598	$ 100,996
Liabilities		
Line of credit (note 4)	**$ 55,037**	$ 44,431
Accounts payable and accrued liabilities	**13,558**	14,166
Deferred revenue	**1,361**	1,740
Liabilities for unclaimed prizes (note 5)	**31,294**	34,296
Payable to the shareholders (note 6)	**5,828**	5,863
	107,078	100,496
Shareholders' Equity		
Share capital (note 7)	**–**	–
Retained earnings	**520**	500
	520	500
Commitments and contingencies (note 13)		
	$ 107,598	$ 100,996

See accompanying notes to consolidated financial statements.

On behalf of the Board:

Ginger Breedon
Chairman of the Board of Directors

John Mallory
Director

Consolidated Statement of Operations

	2001	2000
Gross ticket sales	$ 550,239	$ 525,760
Prizes on ticket sales	297,559	286,110
	252,680	239,650
Net video lottery receipts	375,234	352,581
Net revenue	627,914	592,231
Direct expenses:		
Commissions (wholesale and retail)	148,327	140,302
Ticket printing	14,879	12,184
	163,206	152,486
Gross profit	464,708	439,745
Operating expenses:		
Marketing	10,577	10,303
Sales and promotion	9,678	9,153
Finance	3,106	2,922
Corporate services	15,329	14,176
Information technology	35,207	26,432
	73,897	62,986
Operating profit	390,811	376,759
Interest and other income	428	1,699
Profit before undernoted items	391,239	378,458
Less:		
Payments to the Government of Canada (note 8)	3,725	3,616
Goods and Services Tax (note 9)	782	699
Harmonized Sales Tax (note 9)	29,478	27,164
Special commission to non profit organizations (note 10)	107	98
Retailer bonuses (note 11)	4,879	5,012
	38,971	36,589
Profit before harness racing operations	352,268	341,869
Harness racing operations (note 1)	17	2,829
Net profit	$ 352,251	$ 339,040

See accompanying notes to consolidated financial statements.

Consolidated Statement of Retained Earnings and Allocation of Profit

	2001	2000
Retained earnings, beginning of year	**$ 500**	$
Net profit	**352,251**	339,043
Profit available for distribution to shareholders	**352,751**	339,043
Distribution of profit:		
Lotteries Commission of New Brunswick	**90,196**	86,785
Province of Newfoundland	**94,765**	94,160
Nova Scotia Gaming Corporation (note 12)	**152,152**	145,098
Prince Edward Island Lotteries Commission	**15,118**	12,500
	352,231	338,543
Retained earnings, end of year	**$ 520**	$ 500

See accompanying notes to consolidated financial statements.

Consolidated Statement of Cash Flows

	2001	2000
Cash provided by (used in):		
Operating activities:		
Net profit	**$ 352,251**	$ 339,043
Depreciation, which does not involve cash	**10,629**	5,138
Net changes in non-liquid short-term assets and liabilities	**(7,466)**	(20,592)
	355,414	323,589
Financing activities:		
Increase in line of credit	**10,606**	37,731
Investing activities:		
Purchase of capital assets (net)	**(15,390)**	(36,012)
Distribution to the shareholders	**(352,231)**	(338,543)
Decrease in cash	**(1,601)**	(13,235)
Cash, beginning of year	**33,324**	46,559
Cash, end of year	**$ 31,723**	$ 33,324

See accompanying notes to consolidated financial statements.

Consolidated Statement of Retained Earnings and Allocation of Profit

Year ended March 31, 2001, with comparative figures for 2000
(Stated in thousands of dollars)

	2000
Retained earnings, beginning of year	$ –
Net profit	339,043
Profit available for distribution to shareholders	339,043
Distribution of profit:	
Lotteries Commission of New Brunswick	86,785
Province of Newfoundland	94,160
Nova Scotia Gaming Corporation (note 12)	145,098
Prince Edward Island Lotteries Commission	12,500
	338,543
Retained earnings, end of year	$ 500

See accompanying notes to consolidated financial statements.

Consolidated Statement of Cash Flows

Year ended March 31, 2001, with comparative figures for 2000
(Stated in thousands of dollars)

	2000
Cash provided by (used in):	
Operating activities:	
Net profit	$ 339,043
Depreciation, which does not involve cash	5,138
Net changes in non-liquid short-term assets and liabilities	(20,592)
	323,589
Financing activities:	
Increase in line of credit	37,731
Investing activities:	
Purchase of capital assets (net)	(36,012)
Distribution to the shareholders	(338,543)
Decrease in cash	(13,235)
Cash, beginning of year	46,559
Cash, end of year	$ 33,324

See accompanying notes to consolidated financial statements.

Notes to Consolidated Financial Statements

Year ended March 31, 2001
(Stated in thousands of dollars)

The Atlantic Lottery Corporation Inc. was incorporated under the Canada Business Corporations Act on September 3, 1976. The Corporation's shareholders are Lotteries Commission of New Brunswick, Province of Newfoundland, Nova Scotia Gaming Corporation, and Prince Edward Island Lotteries Commission.

The Corporation is responsible to develop, organize, undertake, conduct and manage lotteries in the provinces of New Brunswick, Newfoundland and Prince Edward Island. The Corporation operates lotteries in Nova Scotia as an agent, appointed by the Nova Scotia Gaming Corporation. The Corporation is also the Regional Marketing Organization for the Mega Millions 2000, Lotto Super 7 and Lotto 6/49 national lottery games, which are joint undertakings by the Provinces of Canada acting through the Interprovincial Lottery Corporation, a company whose shares are held by Her Majesty the Queen in right of the Provinces.

1. Significant accounting policies:

(a) Basis of presentation: The consolidated financial statements include the accounts of the Corporation and the Corporation's 100% owned subsidiary, Atlantic Gaming Equipment Limited. The comparative figures for 2000 also include the Corporation's 66.67% owned subsidiary, ALC Harness Racing Corporation, which was discontinued at March 31, 2000, and the assets and liabilities were recorded on a liquidation basis for consolidation purposes.

The ALCHR harness racing operations reported in the current period of $17 represent costs incurred to wind up the company.

(b) Capital assets: The Corporation capitalizes any major purchase which has a useful life beyond the current year. Assets are recorded at their original cost and are depreciated on a straight-line basis according to their estimated useful life using the following annual rates:

Asset	Rate
Building	5% and 20%
Automotive	33.3%
Furniture and equipment	10% and 20%
Online gaming terminals	20% and 33.3%
Video lottery terminals	20% and 33.3%
Computer equipment	20% and 33.3%
Leasehold improvements	Remaining lease term

Lease term includes the original lease term and one renewal period.

(c) Revenues and expenses: The recognition of lottery sales revenue and the corresponding direct expenses for all draw games is at the date of the draw. Receipts for lottery tickets sold before March 31 for draws held subsequent to that date are recorded as deferred revenue. The related costs of ticket printing and retailer commissions are recorded as prepaid expenses.

For all other lotteries, the recognition of lottery sales revenue and the corresponding direct expenses is at the time of sale.

(d) Prizes paid: In addition to cash prizes, the Corporation also awards free tickets. The value ascribed to these prizes is equal to the sale price and is recorded in sales as income and in prizes as an expense.

Notes to Consolidated Financial Statements (continued)

Year ended March 31, 2001
(Stated in thousands of dollars)

(e) Unclaimed prizes: All unclaimed prizes from regional lottery games are retained in a prize fund for one year from the announced beginning date of the draw. Unclaimed prizes remaining after the one year claiming period are transferred to a special prize fund to be used for prizes in subsequent draws. Prizes of the national lottery games are funded directly by the Interprovincial Lottery Corporation with the exception of prizes for certain free tickets, which are paid out of general funds as incurred.

(f) Distribution of profit: The profit of the Corporation is distributed to each of the four Atlantic Provinces or their lottery agencies. The distribution to each province consists of the calculated profit in each province as determined by the Amended and Restated Unanimous Shareholders' Agreement.

g) Net video lottery receipts: Video lottery receipts are recorded net of credits paid out.

2. Cash:
Cash is represented by deposits on account less outstanding cheques.

	2000
Deposits on account	$ 37,941
Less outstanding cheques	4,617
Cash, end of year	$ 33,324

Deposits on account in the amount of $31,294 (2000 - $34,296) are held for the payment of prizes and their use is restricted for that purpose.

3. Capital assets:

	Cost	Accumulated depreciation	2000 Net book value
Land	$ 100	$ –	$ 100
Building	3,436	2,328	883
Automotive	1,330	246	–
Furniture and equipment	3,467	2,005	1,787
Online gaming terminals	32,737	8,577	21,826
Video lottery terminals	43,802	33,974	10,288
Computer equipment	22,287	9,556	10,536
Leasehold improvements	4,324	1,247	3,369
	$ 111,483	$ 57,933	$ 48,789

Operating expenses include depreciation of $10,629 (2000 - $5,138).

4. Line of credit:
The Corporation has available a seventy million dollar line of credit, which bears interest at prime less 1% on borrowings equal to funds on deposit and prime for amounts borrowed in excess of funds on deposit. The line of credit is secured by a general security agreement over all assets of the Corporation.

Notes to Consolidated Financial Statements (continued)

Year ended March 31, 2001
(Stated in thousands of dollars)

5. Liabilities for unclaimed prizes:

	2000
Unclaimed prizes:	
Current prizes	$ 10,174
Special prize fund	24,122
	$ 34,296

Special prize fund	2000
Balance, beginning of year	$ 26,734
Unclaimed prizes expired during year	4,955
Provision for Atlantic Choice	(47)
Prize payouts	(7,520)
Balance, end of year	$ 24,122

6. Payable to the shareholders:

	2000
Lotteries Commission of New Brunswick	$ 1,264
Province of Newfoundland	667
Nova Scotia Gaming Corporation	4,332
Prince Edward Island Lotteries Commission	(400)
	$ 5,863

7. Share capital:
Authorized and issued on incorporation is one common share to each of the provinces or their agencies for cash consideration of one hundred dollars per share.

8. Payments to the Government of Canada:
Under Federal/Provincial agreements, the Government of Canada agreed to withdraw from the sale of lottery tickets and to refrain from re-entering the field of gaming and betting. In consideration the provinces are paying $24 million annually, in 1979 dollars, adjusted by the consumer price index each year. The amount for the current year was $56 million.

The Corporation, as the Regional Marketing Organization of the Interprovincial Lottery Corporation, remits its member provinces' share of the above payments to the Interprovincial Lottery Corporation. The payment is included in the Statement of Operations and Allocation of Profit as a deduction from profit and was allocated to the provinces as follows:

	2000
Lotteries Commission of New Brunswick	$ 970
Province of Newfoundland	1,079
Nova Scotia Gaming Corporation	1,372
Prince Edward Island Lotteries Commission	195
	$ 3,616

Notes to Consolidated Financial Statements (continued)

All unclaimed prizes from regional lottery games are retained in a prize fund for one year from the announced beginning date of the draw. Unclaimed prizes remaining after the one year claiming period are transferred to a special prize fund to be used for prizes in subsequent draws. Prizes of the national lottery games are funded directly by the Interprovincial Lottery Corporation with the exception of prizes for certain free tickets, which are paid out of general funds as incurred.

The profit of the Corporation is distributed to each of the four Atlantic Provinces or their lottery agencies. The distribution to each province consists of the calculated profit in each province as determined by the Amended and Restated Unanimous Shareholders' Agreement.

Video lottery receipts are recorded net of credits paid out.

2. Cash:

Cash is represented by deposits on account less outstanding cheques.

	2001	2000
Deposits on account	**$ 35,997**	$ 37,941
Less outstanding cheques	**4,274**	4,617
Cash, end of year	**$ 31,723**	$ 33,324

Deposits on account in the amount of $31,294 (2000 - $34,296) are held for the payment of prizes and their use is restricted for that purpose.

3. Capital assets:

	Cost	Accumulated depreciation	2001 Net book value	2000 Net book value
Land	$ 100	$ –	**$ 100**	$ 100
Building	3,436	2,328	**1,108**	883
Automotive	1,330	246	**1,084**	
Furniture and equipment	3,467	2,005	**1,462**	1,787
Online gaming terminals	32,737	8,577	**24,160**	21,826
Video lottery terminals	43,802	33,974	**9,828**	10,288
Computer equipment	22,287	9,556	**12,731**	10,536
Leasehold improvements	4,324	1,247	**3,077**	3,369
	$ 111,483	$ 57,933	**$ 53,550**	$ 48,789

Operating expenses include depreciation of $10,629 (2000 - $5,138).

4. Line of credit:

The Corporation has available a seventy million dollar line of credit, which bears interest at prime less 1% on borrowings equal to funds on deposit and prime for amounts borrowed in excess of funds on deposit. The line of credit is secured by a general security agreement over all assets of the Corporation.

Notes to Consolidated Financial Statements (continued)

Year ended March 31, 2001
(Stated in thousands of dollars)

5. Liabilities for unclaimed prizes:

	2001	2000
Unclaimed prizes:		
Current prizes	$ 11,750	$ 10,174
Special prize fund	19,544	24,122
	$ 31,294	$ 34,296

	2001	2000
Special prize fund		
Balance, beginning of year	$ 24,122	$ 26,734
Unclaimed prizes expired during year	4,931	4,965
Provision for Atlantic Choice	217	47
Prize payouts	(9,726)	(7,520)
Balance, end of year	$ 19,544	$ 24,122

6. Payable to the shareholders:

	2001	2000
Lotteries Commission of New Brunswick	$ 1,126	$ 1,264
Province of Newfoundland	1,567	667
Nova Scotia Gaming Corporation	2,855	4,332
Prince Edward Island Lotteries Commission	280	(400)
	$ 5,828	$ 5,863

7. Share capital:

Authorized and issued on incorporation is one common share to each of the provinces or their agencies for cash consideration of one hundred dollars per share.

8. Payments to the Government of Canada:

Under Federal/Provincial agreements, the Government of Canada agreed to withdraw from the sale of lottery tickets and to refrain from re-entering the field of gaming and betting. In consideration the provinces are paying $24 million annually, in 1979 dollars, adjusted by the consumer price index each year. The amount for the current year was $56 million.

The Corporation, as the Regional Marketing Organization of the Interprovincial Lottery Corporation, remits its member provinces' share of the above payments to the Interprovincial Lottery Corporation. The payment is included in the Statement of Operations and Allocation of Profit as a deduction from profit and was allocated to the provinces as follows:

	2001	2000
Lotteries Commission of New Brunswick	$ 1,206	$ 1,[illegible]
Province of Newfoundland	794	[illegible]
Nova Scotia Gaming Corporation	1,516	[illegible]
Prince Edward Island Lotteries Commission	209	[illegible]
	$ 3,725	$ [illegible]

Notes to Consolidated Financial Statements (continued)

Year ended March 31, 2001
(Stated in thousands of dollars)

9. **Goods and Services Tax (GST) & Harmonized Sales Tax (HST):**
In lieu of the collection of GST/HST on lottery ticket sales to the consumer, the Corporation pays the taxes based on specific formulas and absorbs the cost. In addition to the GST/HST paid by the Corporation, GST/HST paid on goods and services purchased is not recoverable and is recorded with the cost to which it relates. GST is paid in Prince Edward Island, and HST is paid in New Brunswick, Newfoundland, and Nova Scotia.

10. **Special commission to non-profit organizations:**
Special commissions are paid by the Corporation directly to non-profit organizations selling Breakopen tickets.

11. **Retailer bonuses:**
The Corporation pays a special 3% bonus to Nova Scotia retailers on their first four hundred thousand dollars of gross annual sales for all products except Video Lotto, Mega Millions 2000 and Breakopen games. This special bonus is charged to the Nova Scotia Gaming Corporation.

The Corporation pays a special 2% (2000 - 3.5%) bonus to selected Prince Edward Island retailers on their first two hundred thousand dollars of gross annual sales for all products except Video Lotto, Mega Millions 2000 and Breakopen games. This special bonus is charged to the Prince Edward Island Lotteries Commission. The fiscal year ended 2001 is the last year for this special bonus.

12. **Agency agreement:**
The Corporation has entered into an agency agreement (the "Agreement") with the Nova Scotia Gaming Corporation (NSGC) whereby NSGC has appointed ALC to operate ticket lotteries and video lotteries in Nova Scotia as an agent of NSGC on the terms and conditions as set out in the Agreement.

Under the Agreement, no material change relating to the conduct and management of lotteries in Nova Scotia may be made by ALC without the prior approval of NSGC. The Agreement provides that all assets acquired by ALC exclusively for the operation of lotteries in Nova Scotia are held by ALC in trust for and on behalf of NSGC and all liabilities incurred to acquire those assets are also the liabilities of NSGC.

As per the terms of the Agreement, attributable costs and overhead costs incurred by ALC as agent for NSGC are deducted from the revenue generated by ALC in operating the Nova Scotia lotteries. The balance remaining is distributed to the NSGC.

Although the Agreement has not been signed, management does not believe any changes to the financial statements as a result of the signed Agreement will be significant. ALC and NSGC are operating under the terms of this agreement.

13. **Commitments and contingencies:**
The Corporation is committed to payments for the lease of premises occupied by its head office, as well as operations in Nova Scotia and Newfoundland. The minimum future annual lease payments over the next five years are $2.6 million per year and the total cumulative minimum lease payments over the remaining seven-year term are $14.7 million.

At March 31, 2001, the Corporation had commitments to acquire online retailer terminals and video lottery terminals in the amount of $23 million (2000 - $5 million). These acquisitions are scheduled during the next year.

During the 1999 fiscal year, the Corporation withdrew Breakopen product from the retail market as a result of a deficiency in the tickets. A claim has been prepared in which management considers that there are strong arguments supporting the Corporation's position to recover business losses. These financial statements do not include any potential recovery, as the amount of the final recovery is not determinable at this time.

NOUS AVONS UNE FORMULE GAGNANTE

Société des loteries de l'Atlantique

RAPPORT ANNUEL

2000-2001

NOUS

UNE FORCE DYNAMIQUE

La Société des loteries de l'Atlantique (SLA) conçoit et commercialise des jeux lucratifs des produits de loterie et des jeux de hasard divertissants. Pour le profit commun des provinces de l'Atlantique, c'est de bâtir dans la confiance de nouveaux produits et toujours respectueux des attentes du public. La SLA répond à la demande en créant chaque année de la croissance et de l'innovation. Les produits de la SLA sont pour tous de divertissement. La SLA et ses actionnaires mettent d'ailleurs à la pratique du jeu responsable. La SLA est un lieu de travail et d'apprentissage dynamique. Ses employés sont bien formés et bénéficient d'un milieu de travail moderne et accessible. Ils sont fiers d'appartenir à une société de la Couronne et sont prêts à contribuer au maintien de l'intégrité des jeux et de la loterie dont ils sont responsables. La SLA a conçu le reflet des valeurs fondamentales des Canadiens de l'Atlantique : la tradition, l'intégrité et le travail acharné. Guidé par ses valeurs, son fond compte des importants secteurs culturels et juridiques, la SLA constitue un moteur économique dynamique dans la province de l'Atlantique.

Société des loteries de l'Atlantique

RENSEIGNEMENTS

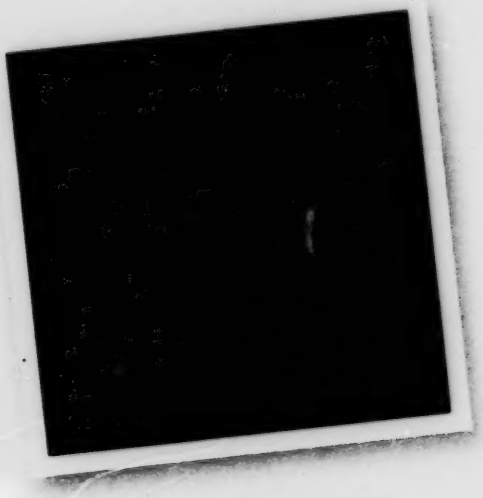
Société des loteries de l'Atlantique
65, rue Main
C.P. 5038
Moncton (N.-B.) E1C 8W2

Téléphone : 506-857-9780
Sans frais : 1-800-561-7574
Télécopieur : 506-857-9771
Courriel : info@slalink.com
Site Web : www.slalink.com

Direction de l'entreprise

Le conseil d'administration a pour mandat de déterminer l'orientation stratégique de la SLA, d'élaborer la politique de l'entreprise et de surveiller ses activités. Le conseil approuve le plan d'action annuel et les budgets d'exploitation et des investissements, et coordonne leur mise en œuvre à l'occasion de ses réunions ordinaires mensuelles. En outre, le conseil surveille les systèmes financiers et de contrôle interne de la société, en collaboration avec le comité de vérification.

Les membres du conseil d'administration sont nommés par les actionnaires de la SLA – la Commission des loteries du Nouveau-Brunswick, la Commission des loteries de l'Île-du-Prince-Édouard, le gouvernement de Terre-Neuve, et la Nova Scotia Gaming Corporation.



Assis : Sean O'Connor (g.) et Ginger Breedon. Debout (de g. à d.) : Rollie MacInnis, Michael O'Brien, Gary Norris, Philip Wall et Ernie MacKinnon. Absent de la photo : John Mallory.

Président
Stirling « Ginger » Breedon
Vice-président
Island Regulatory &
Appeals Commission
C.P. 577
134, rue Kent, 5e étage
Charlottetown (Î.-P.-É.) C1A 7L1
Téléphone : (902) 892-3501

Vice-président
C. Sean O'Connor
Vice-président du
développement commercial
Municipal Contracting/
Dexter Construction
315, promenade RockyLake
Bedford (N.-É.) B4A 3Z2
Téléphone : (902) 832-4141

Secrétaire
Philip Wall
Sous-ministre
Ministère des Finances
Rez-de-chaussée, édifice de l'Est
Édifice de la Confédération
C.P. 8700
St. John's (T.-N.) A1B 4J6
Téléphone : (709) 729-2946

Directeurs
Dara L. Gordon
Associée
Patterson Palmer Hunt Murphy
5151, rue George, bureau 1600
Édifice de la Banque de Montréal
C.P. 247
Halifax (N.-É.) B3J 2N9
Téléphone : (902) 492-2000
(jusqu'à septembre 2000)

Wayne Green
Sous-ministre
Ministère de l'Emploi et
des Ressources humaines
3e étage, édifice de l'Ouest
Édifice de la Confédération
C.P. 8700
St. John's (T.-N.) A1B 4J6
Téléphone : (709) 729-3582
(jusqu'à mars 2001)

Ernest L. MacKinnon
Président-directeur général
Société de gestion des placements
du Nouveau-Brunswick
440, rue King
Tour York, bureau 381
Fredericton (N.-B.) E3B 5H8
Téléphone : (506) 457-6989

John E. Mallory
Sous-ministre
Ministère des Finances
Édifice du Centenaire, bureau 371
C.P. 6000
Fredericton (N.-B.) E3B 5H1
Téléphone : (506) 453-2534

Rollie MacInnis
Vice-président principal
Knowledge House, Inc.
5670, chemin Spring Garden
Bureau 103
Halifax (N.-É.) B3J 1H6
Téléphone : (902) 429-1375
(depuis septembre 2000)

Gary Norris
Sous-ministre
Secrétariat des Affaires
intergouvernementales
Édifice de la Confédération, 7e étage
C.P. 8700
St. John's (T.-N.) A1B 4J6
Téléphone : (709) 729-2134
(depuis mars 2001)

Michael L. O'Brien, FCA
Sous-trésorier provincial
Trésor provincial
95, rue Rochford, 2e étage
C.P. 2000
Charlottetown (Î.-P.-É.) C1A 7N8
Téléphone : (902) 368-4053

Message du président du conseil

Je suis heureux d'avoir l'occasion de formuler quelques commentaires au nom du conseil d'administration de la Société des loteries de l'Atlantique. En raison du départ à la retraite de Cluny Macpherson, ancien président de la SLA, c'est à moi que revient le privilège de vous présenter les faits saillants de l'exercice 2000-2001.

Il ne fait aucun doute que la SLA joue un rôle important dans l'économie du Canada atlantique. C'elle-ci a d'ailleurs connu son meilleur exercice à ce jour. En effet, les recettes totales se chiffrent à 925 millions de dollars, dont l'importante somme de 298 millions a été versée aux Canadiens de l'Atlantique en lots remportés aux loteries traditionnelles, ce qui équivaut à une moyenne de plus de 815 000 $ par jour.

L'avantage financier qu'en tire la région va bien au-delà des recettes d'exploitation et des lots attribués. Cette année seulement, plus de 153 millions de dollars ont été versés aux grossistes et aux détaillants de la SLA, nos actionnaires obtenant quant à eux un bénéfice net de 35,2 millions de dollars.

La SLA a bien changé depuis sa fondation en 1976, et cette évolution est grandement attribuable à Cluny Macpherson. Quand il a pris sa retraite en octobre 2000, après plus de 25 ans à la barre de la SLA, il a laissé derrière lui une grande histoire de réussite. Il a d'abord dirigé un organisme de loterie régional et modeste, qui a ensuite lancé ses premiers jeux en ligne en 1982, et ses jeux de loterie vidéo en 1990. Ce faisant, la SLA a pris de l'ampleur, devenant un organisme de loterie reconnu, connaissant beaucoup de succès et s'attirant le respect de toute l'Amérique du Nord.

L'industrie des loteries tient également M. Macpherson en haute estime en raison de sa vision, de son engagement et de ses réalisations, non seulement auprès de la SLA, mais aussi de la North American Association of State and Provincial Lotteries et de la World Lottery Association. Le conseil d'administration voudrait d'abord remercier chaleureusement M. Macpherson pour toutes ses années de service au sein de la SLA et dans l'ensemble de l'industrie des loteries et, ensuite, lui souhaiter un avenir tout aussi brillant.

Au fil des ans, les employés de la SLA ont clairement manifesté leur dynamisme à relever les défis et à profiter des occasions se présentant à eux. Alors que la SLA entame son deuxième quart de siècle, les défis, comme les occasions, sont légion. Le XXIe siècle s'ouvre à nous et la nouvelle technologie, les demandes des joueurs et les concurrents donnent un tout autre visage à l'industrie. Le moment est donc tout indiqué pour accueillir une nouvelle présidente-directrice générale! En effet, c'est Michelle Cormier qui dirige l'équipe de la SLA depuis le 7 mai 2001.

Mme Cormier a maintes fois fait preuve de sa capacité et de ses compétences de leader, acquises sur la scène canadienne comme internationale des loteries. Avant de se joindre à la SLA, elle a occupé le poste de vice-présidente du marketing et des relations avec la clientèle pour un important fournisseur international de produits de loterie. Forte d'une expérience de 25 ans dans le domaine, elle a occupé des postes de direction au sein de la Société de la loterie Western Canada et de la British Columbia Lottery Corporation.

Au nom du conseil d'administration, je souhaite souligner à quel point le travail de tous les employés de la SLA de partout au Canada atlantique est apprécié. Ils continuent de s'adapter rapidement et de manière efficace aux nombreux défis commerciaux que la SLA doit relever. Leur loyauté et leur travail acharné contribuent à son succès continu. Nous souhaitons également remercier Doug Milton, vice-président des finances, qui a accepté les responsabilités supplémentaires de président par intérim à la suite du départ de

M. Macpherson. Nous lui sommes reconnaissants d'avoir accepté cette tâche supplémentaire, et saluons son dévouement envers les employés et la direction de la SLA.

Le conseil reconnaît également la contribution de deux directeurs, soit Dara Gordon, de Nouvelle-Écosse, et Wayne Green, de Terre-Neuve et du Labrador. Après avoir tous deux représenté leur province avec grande compétence, ils terminent maintenant leur mandat au sein du conseil d'administration de la SLA. Nous sommes heureux d'accueillir Rollie MacInnis et Gary Norris, qui prennent la relève cette année au sein du conseil à titre de représentants de la Nouvelle-Écosse et de Terre-Neuve et du Labrador.

Nos actionnaires, c'est-à-dire les provinces de l'Atlantique, ont travaillé toute l'année à la finalisation de l'entente unanime des actionnaires, modifiée et redressée. Celle-ci traite des dispositions relatives au partage des recettes et des coûts. Selon cette entente, la SLA exploite des jeux de loterie dans les quatre provinces de l'Atlantique et constitue par le fait même, du moins selon moi, un exemple exceptionnel de succès et de rentabilité issus d'efforts communs.

La direction et les employés de la SLA demeurent déterminés à former l'agence de choix de ses actionnaires en organisant des jeux de hasard divertissants, que la SLA gérera de façon rentable en tenant compte des impératifs sociaux et juridiques du Canada atlantique. Afin de garantir des recettes à ses actionnaires et des avantages financiers aux Canadiens de l'Atlantique, la SLA porte un très grand intérêt aux préférences des joueurs et à la concurrence afin de conseiller ses actionnaires et de répondre à leurs exigences et à leurs besoins.

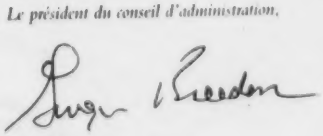
Au cours de la dernière année, le conseil d'administration de la SLA a entamé une évaluation détaillée de son efficacité opérationnelle afin de s'assurer qu'elle mène ses affaires de la meilleure façon qui soit. Cette démarche en trois étapes comprend l'établissement de critères pour les pratiques et les structures actuelles, l'élaboration d'un plan de travail traitant d'améliorations possibles, ainsi que la mise en œuvre des actions nécessaires. Ainsi, il sera possible de déterminer certaines des améliorations opérationnelles viables qui permettront au conseil et à la direction d'aider la SLA à réaliser son plein potentiel au cours des prochaines années. Cette évaluation se poursuivra pendant l'exercice 2001-2002.

La SLA a toujours été à l'avant-garde, et de nouveaux jeux, comme le Wild 5, sont souvent conçus pour répondre aux préférences de ses joueurs. En plus de fournir une forme de divertissement, la SLA contribue à l'essor économique des collectivités de tout le Canada atlantique grâce aux lots remportés, aux primes de vendeur, aux emplois directs, à ses achats et à sa participation communautaire. C'est toute la région qui bénéficie des retombées de la SLA, et, j'en suis convaincu, elle continuera de profiter de cette combinaison gagnante encore longtemps.

Les faits saillants contenus dans ce rapport fournissent un aperçu des initiatives de la SLA et de son rendement d'exploitation pour l'exercice 2000-2001. Mes plus sincères félicitations à toute l'équipe de la SLA pour ses réalisations au cours de la dernière année. Je suis d'ailleurs persuadé qu'elle continuera sur sa lancée.

C'est toute la région qui bénéficie des retombées de la SLA, et, j'en suis convaincu, elle continuera de profiter de cette combinaison gagnante encore longtemps.

Le président du conseil d'administration,



Stirling « Ginger » Breedon

Une formule qui multiplie les gagnants

La Société des loteries de l'Atlantique propose une formule gagnante. Ses joueurs se partagent des millions de dollars en lots, les détaillants reçoivent des primes et des commissions sur leurs ventes, et les collectivités du Canada atlantique tirent profit de la participation de la SLA aux activités locales ainsi que du partage du bénéfice entre ses actionnaires, les quatre provinces de l'Atlantique.

Au cours de la dernière année, nous avons versé 298 millions de dollars en lots aux joueurs du Canada atlantique, seulement pour les loteries traditionnelles. De plus, les détaillants de la SLA, qui sont plus de 6 000 au total, et les grossistes ont reçu 153 millions de dollars, sans oublier le bénéfice net de 352 millions de dollars qui a été versé aux provinces de l'Atlantique. Ces avantages viennent appuyer le rôle important que joue la SLA dans l'économie du Canada atlantique.

Pour s'assurer d'avoir une formule gagnante sur tous les plans, la SLA a mis au point un programme qui permet de sensibiliser davantage la population à la joie des nombreux gagnants de tout le Canada atlantique en célébrant les gains avec les joueurs et les détaillants. Appelé *Gagnant tous les jours*, ce programme permet aux joueurs de réclamer des lots allant de 10 000 $ à 2,5 millions de dollars à nos bureaux des districts de Gander, de Corner Brook ou de Sydney. Ces lots, et de plus importants encore, peuvent aussi être réclamés au siège social de la SLA, à Moncton, ou encore aux bureaux régionaux de Dartmouth et de St. John's. Une tête peut également être organisée dans les établissements de détail où le jeu a lieu.

Fondée en 1976, la Société des loteries de l'Atlantique a versé depuis plus de 3,2 milliards de dollars de bénéfices à ses actionnaires, les quatre provinces de l'Atlantique, et plus de 3,2 milliards de dollars en lots aux gagnants des loteries traditionnelles.

SONDAGE AUPRÈS DES GAGNANTS

Les dix façons les plus courantes

pour les gagnants de lots importants d'utiliser leur lot

1. Dépôt à la banque (65 %)
2. Remboursement de dettes et de prêts (57 %)
3. Partage avec les membres de la famille (48 %)
4. Achat d'appareils électroménagers ou de meubles (31 %)
5. Rénovation de la maison (29 %)
6. Achat d'une automobile (25 %)
7. Vacances (17 %)
8. Don à une œuvre de bienfaisance (12 %)
9. Remboursement de l'hypothèque (12 %)
10. Placement à la bourse (9 %)

Une joyeuse gagnante de Happy Valley-Goose Bay

Colleen Pilgrim, de Happy Valley-Goose Bay, à Terre-Neuve, est « joyeuse » depuis qu'elle sait qu'elle a remporté le gros lot de 100 000 $ du TAG tiré le 27 janvier 2001. « Une fois que j'ai fait vérifier mon billet au magasin, la nouvelle s'est répandue comme une traînée de poudre. Je n'ai pas eu le temps de revenir à la maison que j'avais déjà 13 messages dans ma boîte vocale », raconte Colleen. Elle avait acheté son billet gagnant au White Crescent Variety, qui a reçu une prime de vendeur de 1 000 $.

Un concierge empoche un magot de 10 millions de dollars

SUPER 7

Avec en poche un chèque de 10 millions de dollars délicatement plié, Harry LaPorte, de la bande indienne de St. Mary's au Nouveau-Brunswick, est devenu le gagnant du lot le plus important jamais remis à un Néo-Brunswickois, lorsqu'il a remporté le gros lot du Lotto Super 7 du 5 mai 2000. Harry, concierge à l'école primaire de St. Mary's, comptait démissionner et garder un style de vie simple. Le St. Mary's Convenience de Fredericton a également eu sa part de réjouissances, grâce à sa prime de vendeur de 100 000 $.

Le nom des gagnants enfin dévoilé!

649

Après avoir attendu une semaine pour réclamer leur lot, Cyril et Penny White, de Kentville, en Nouvelle-Écosse, ont finalement réclamé leur gros lot de 10 millions de dollars remporté au Lotto 6/49. Le couple détenait en effet le seul billet gagnant au Canada pour le tirage du 22 juillet 2000. Les White, qui exploitent une entreprise familiale, comptaient investir leur gain en précisant que « la retraite, ce n'est pas pour tout de suite. Nous ne voulons pas bouleverser nos habitudes ». Ils avaient acheté leur billet gagnant au West End Market, à Kentville, qui a reçu une prime de vendeur de 100 000 $.

La troisième fois était la bonne

Set for Life

Patrick Dowling, de Charlottetown, à l'Île-du-Prince-Édouard, a été le premier gagnant au Canada atlantique du gros lot du Set for Life. Patrick a acheté trois billets avant de rentrer chez lui et de les gratter. « Je crois qu'on peut dire que la troisième fois était la bonne, car j'ai acheté trois billets, et c'est le troisième qui était le billet chanceux », a déclaré Patrick, ouvrier de la construction. Son lot était, au choix, 1 000 $ par semaine pendant 25 ans ou un versement unique de 675 000 $. Patrick a choisi le versement unique de 675 000 $. Le North River Petro-Canada, qui a vendu le billet gagnant, a quant à lui reçu une prime de vendeur de 6 750 $.

Une année folle, folle, folle!

À la SLA, tout le monde travaille dur pour garantir une réussite continue en offrant des jeux nouveaux et amusants. La SLA s'évertue d'ailleurs à appliquer cette formule gagnante à l'ensemble du Canada atlantique. Grâce en grande partie à un rendement solide des jeux en ligne, les recettes totales pour l'ensemble des loteries traditionnelles ont augmenté de près de 5 % en une année, atteignant 550 millions de dollars en 2000-2001. Depuis le 25 septembre 2000, il y a un brin de folie dans l'air le jeudi soir au

l'an passé, les lots remportés aux loteries traditionnelles s'élevaient à 298 millions de dollars. Cela équivaut à une moyenne de 5 % par mois.

Canada atlantique, puisque la SLA offre désormais le Wild 5. Ce jeu à 2 $ garantit cinq gagnants à 1 000 $ chaque semaine, en plus de donner la chance aux joueurs de gagner les gros lots de 200 000 $ et de 500 000 $. Les chances de gagner un lot au Wild 5 sont d'une sur cinq.

Bien que les autres loteries nord-américaines délaissent les jeux régionaux en faveur des jeux nationaux avec des lots plus importants, des études de marché indiquaient que les Canadiens de l'Atlantique appréciaient un jeu qui serait offert seulement dans leur région. Eh bien, les études avaient raison! Dès la fin de l'exercice, ce jeu avait produit des ventes de 11 millions de dollars et plus de 8 millions de dollars en lots avaient déjà été versés.

La création du Wild 5 a demandé énormément de soutien et de travail à l'équipe aux employés de la SLA et à son réseau de détaillants. Son lancement a nécessité des séances de formation intensives pour les détaillants ainsi qu'une publicité multimédia et d'importantes promotions des produits. Bon nombre des employés de la SLA ont fait office d'ambassadeurs, se présentant dans des points de vente importants pendant les heures de pointe pour faire la promotion de ce jeu auprès de joueurs potentiels. Le tirage du Wild 5 est télédiffusé chaque semaine.

Nos jeux de loterie en ligne continuent de connaître énormément de succès auprès des joueurs de tout le Canada atlantique. Les ventes de billets ont augmenté de 8 % comparativement à l'an passé. Le nouveau jeu Wild 5 a dépassé les attentes et le Lotto Super 7 a connu une hausse importante de 15 %. Le Lotto 6/49, le TAG, le Choix Atlantique, le Pik 4 et la loterie sportive PRO•LIGNE ont également tous atteint les objectifs fixés.

Nos joueurs de la loterie Gagnez à la Grattouille ont eu droit à une gamme élargie de jeux et de prix de détail cette année. Nous avons lancé plus de 70 jeux de loterie instantanée en 2000-2001. Compte tenu de notre marché démographique restreint, nous pouvons offrir une telle variété en imprimant de plus petites quantités de billets avec une durée de vie plus courte que la norme de l'industrie. Nous pouvons ainsi fournir à nos joueurs des produits nouveaux et un plaisir constant.

Un vent de folie... 5

Ce [illegible] 28 [illegible] Nos [illegible] d'acheter [illegible] gagne. [illegible] chez et [illegible] étaient [illegible] prime de [illegible]

Le résultat des ventes des billets à gratter et à languettes est de 2 % supérieur à celui de l'année précédente. L'arrivée sur le marché de nouveaux produits de la loterie Gagnez à la Grattouille contribue à ces résultats positifs en fin d'exercice. Set for Life est un de ces produits. Ce jeu donne la chance de remporter un gros lot de 1 000 $ par semaine pendant 25 ans. Ce nouveau concept de rente a intéressé un grand nombre de joueurs, et le produit qui en a résulté, offert à 4 $ le billet, s'est bien vendu.

Dans les coulisses de l'enregistrement du tirage du Wild 5.

Nous sommes heureux de rapporter d'excellents résultats financiers pour l'exercice 2000-2001. Les recettes nettes tirées des ventes combinées dans la catégorie des loteries traditionnelles ont atteint un montant record de 550 millions de dollars. Cela constitue une preuve indéniable de succès dans la gestion d'une société de loterie offrant des produits amusants et divertissants de façon responsable.

La loterie vidéo a connu une bonne croissance dans toutes les provinces, dont le Nouveau-Brunswick, où les terminaux ont été retirés des dépanneurs et restreints aux établissements avec permis d'alcool en 1999. Le total des recettes de la loterie vidéo se chiffre donc à 375 millions de dollars cette année, une augmentation de 6 % par rapport à l'exercice précédent.

Nos activités relativement à notre gamme de produits vidéo ont principalement porté sur l'entretien des produits existants et sur le lancement de nouveaux produits haut de gamme. En Nouvelle-Écosse, l'installation progressive de terminaux de loterie a donné lieu à une planification soignée visant à offrir des terminaux plus efficaces, l'ajout de nouveaux jeux emballants et interactifs, ainsi que de meilleures fonctions de contrôle pour appuyer les mesures de sensibilisation au jeu responsable.

La SLA et ses actionnaires font la promotion du jeu responsable. La SLA ne fait la promotion de ses produits qu'auprès des adultes du Canada atlantique, la vente de billets de loterie à des mineurs étant strictement interdite selon ses politiques. Dans le cas de la loterie vidéo, les lois provinciales en interdisent l'accès aux mineurs. Les produits de loterie se veulent amusants et divertissants, et la majorité des joueurs ne s'en servent qu'à cette fin.

Gagnants garantis

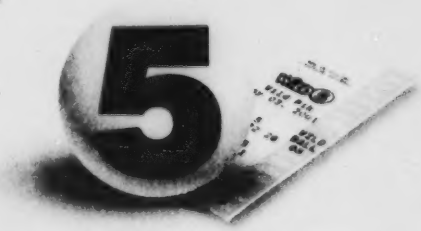
Un billet du Wild 5 propose trois façons de gagner : MATCH 5, WILD BALL et WIN 5. Chaque jeudi soir, un boulier tire au hasard cinq numéros de 1 à 39. Les joueurs qui ont les 5 numéros gagnants MATCH 5 sur leur billet remportent 200 000 $.

Le numéro WILD BALL peut faire passer ce lot à 500 000 $. Les joueurs choisissent un numéro de 1 à 5. Le soir du tirage, on dépose cinq boules dans le boulier et l'une d'elles est tirée au hasard. Si les joueurs ont le même numéro WILD BALL et certains des numéros MATCH 5, ils peuvent également augmenter leurs gains au MATCH 5.

Au cours des six premiers mois de son existence, le Wild 5 a fait gagner à ses joueurs 2 lots de 500 000 $ et 12 lots de 200 000 $.

La section WIN 5 de ce jeu garantit cinq gagnants de 5 000 $ par tirage. Quand un joueur achète un billet du Wild 5, l'ordinateur de la SLA lui assigne un numéro WIN 5 exclusif et composé de 7 chiffres. Tous les numéros WIN 5 assignés sont enregistrés et c'est un ordinateur qui tire au hasard cinq numéros gagnants par semaine.

Le tirage au hasard par ordinateur des 5 numéros gagnants parmi tous ceux qui ont été assignés est la seule façon pour la SLA de garantir 5 gagnants de 5 000 $ au WIN 5. Les numéros gagnants des sections MATCH 5 et WILD BALL sont, quant à eux, déterminés grâce à un boulier.



S'impliquer
au sein de la collectivité

La SLA appuie un grand nombre d'activités communautaires et d'œuvres de bienfaisance dans tout le Canada atlantique par le truchement de commandites d'importantes manifestations célébrant la culture et les gens de la région. Elle organise également des promotions divertissantes conçues pour recueillir des fonds pour de très bonnes causes.

La SLA a participé à un grand nombre de manifestations en 2000-2001, dont plus de 55 festivals pendant l'été. Ces promotions amusantes ont permis de recueillir plus de 53 000 $, somme que se sont partagée beaucoup d'œuvres de bienfaisance et d'organismes locaux dans la région. Un grand nombre de ces événements sont très heureux de pouvoir obtenir un tel appui financier. Parmi les manifestations régionales majeures commanditées par la SLA cette année, mentionnons les East Coast Music Awards, l'ECMA, tenus à Charlottetown, à l'Île-du-Prince-Édouard, et célébrant le talent et le potentiel des artistes de la scène musicale d'ici. Pendant les ECMA, la SLA a invité des célébrités locales à participer à la course aux dollars. Pour prendre part à la course, les joueurs devaient faire rouler un de géant et se déplacer sur une grande grille de jeu. En échange d'un don modeste, les membres de l'assistance pouvaient tenter de deviner qui finirait en tête. Tout l'argent recueilli a été remis à la Fondation des maladies du cœur.

La SLA a également fourni une commandite majeure aux championnats de basket-ball de l'USIC, y compris les championnats régionaux et nationaux tenus à Halifax, en Nouvelle-Écosse, en mars 2001. La SLA a fait de la fête et a ajouté ses cris à ceux de la foule pour encourager l'équipe championne en titre, soit celle de la St. Francis Xavier University, en Nouvelle-Écosse, qui a d'ailleurs conservé son titre.

Afin de divertir la foule pendant les pauses de diffusion, la SLA a élaboré une promotion unique, appelée le concours de lancers. Les joueurs de l'équipe de basket-ball de la Mount Saint Vincent University ont participé à un concours de lancers de 30 secondes à partir de la ligne de lancer-franc. Cette activité a permis de recueillir de l'argent pour la section locale de l'Association canadienne des paraplégiques.

La SLA soutient depuis longtemps les athlètes amateurs qui prennent part aux Jeux du Canada. Elle a en effet eu le plaisir de devenir un commanditaire de premier ordre des Jeux d'hiver du Canada de 2003, qui auront lieu à Campbellton, au Nouveau-Brunswick. En plus de cette commandite, la SLA respectera sa tradition des 24 dernières années en fournissant des sacs de sport à chacun des athlètes du Canada atlantique.

La SLA était également fière de commanditer *Vikings! 1000 Years – Make the Journey, Voyage of the Islendigur*. L'*Islendigur*, une réplique d'un drakkar qui a accosté à Terre-Neuve il y a mille ans, a jeté l'ancre dans divers ports de Terre-Neuve et du Labrador après son voyage reconstituant la traversée historique de l'Atlantique Nord. Des activités avaient été prévues dans chacun de ces ports et des promotions de la SLA y ont été tenues pour recueillir des fonds pour de nombreux organismes de bienfaisance.

En plus de sa participation directe aux activités communautaires, la SLA favorise et appuie les efforts de ses employés œuvrant pour des organismes de bienfaisance et d'entraide partout dans la région. Elle croit en effet en l'importance de participer à l'épanouissement d'un esprit communautaire positif et de contribuer à faire du Canada atlantique un endroit où il fait bon vivre.

Commandite d'activités dans votre collectivité...

Photos de gauche à droite : 1) La SLA a commandité le championnat de basket-ball de l'USIC, tenu à Halifax, en Nouvelle-Écosse. 2) La SLA est devenue le premier commanditaire officiel des Jeux d'hiver du Canada de 2003 à Bathurst-Campbellton (de g. à d.) : Elvy Robichaud, ministre responsable du Secrétariat à la Culture et au Sport au N.-B.; Brian Theede, président des Jeux de 2003; Diane Allain, vice-présidente des services généraux de la SLA; et Bernard Lord, premier ministre du Nouveau-Brunswick. 3) Le kiosque des lancers chanceux Lucky Strike de la SLA a permis de recueillir des fonds à Norris Point, à T.-N. 4) Lors des ECMA tenus à Charlottetown, à l'Î.-P.-É., la SLA a organisé une collecte de fonds pour une œuvre de bienfaisance locale.

Gestion d'une société saine

Comptant plus de 500 employés, un réseau de quelque 6 000 détaillants et des recettes totales de 725 millions de dollars, la SLA est l'un des principaux participants à l'économie du Canada atlantique. Elle s'est engagée à exploiter des jeux de loterie de façon équitable, responsable et réussie au profit des joueurs et de ses actionnaires. Un tel succès exige une direction sérieuse, un effort concerté, une énergie créatrice, une réglementation efficace, une gestion uniforme de même qu'un respect strict des règlements établis par ses actionnaires.

La stratégie de développement du leadership est l'un de nos principaux programmes destinés aux ressources humaines. Ce programme stratégique cerne les compétences et caractéristiques particulières nécessaires pour être un leader efficace au sein de la SLA. Le modèle de leadership de la SLA permet d'évaluer les compétences de leader et de déterminer les possibilités de développement permettant une efficacité continuelle en la matière.

L'élaboration d'un programme de maximisation des ressources humaines, un autre projet de la SLA, lui permettra d'aller de l'avant en axant ses efforts sur la consolidation de l'équipe et sur la création de groupes de compétences lui permettant de réaliser sa stratégie commerciale.

Le service d'assistance – loteries est un centre d'appel propre à la SLA, son numéro sans frais permet aux détaillants de loterie d'accéder à des renseignements et à du dépannage 7 jours sur 7, 24 heures sur 24. L'an passé, le service d'assistance – loteries a traité plus de 329 000 appels effectués par les détaillants, les joueurs, le personnel et le grand public.

PROFIL DE LEADER

Au cours de la dernière année, le conseil d'administration de la SLA a entamé une évaluation de son efficacité opérationnelle pour s'assurer que la SLA est exploitée de la meilleure façon qui soit. Il s'agit d'un exercice effectué de temps à autre par toute entreprise avant-gardiste afin de demeurer concurrentielle dans le marché actuel. Cette évaluation se poursuivra pendant l'exercice 2001-2002.

La SLA a de plus mené un important sondage sur la satisfaction des détaillants en 2000-2001, afin de savoir si elle répond aux attentes de ses détaillants, répartis dans toute la région. En général, les résultats de ce sondage sont très encourageants. En effet, 97 % des détaillants ont affirmé être satisfaits du service que leur fournit l'équipe de vente. De plus, 51 % des détaillants considèrent la SLA comme leur meilleur fournisseur, contrairement à 40 % en 1998.

Pour aider à améliorer le service offert à ses détaillants, la SLA a lancé LotoDirect. Ce service en ligne offre aux détaillants un accès simple et commode à leur propre compte, et ce, 24 heures sur 24.

Lee Anne McCurdy, du service d'assistance – loteries de la SLA.

La SLA répond à ses quatre actionnaires en vertu de l'entente unanime des actionnaires et de l'Agency Agreement en Nouvelle-Écosse. Ces ententes garantissent la responsabilisation, l'intégrité et la profitabilité de la SLA.

SONDAGE AUPRÈS DES DÉTAILLANTS

97 % des détaillants ont affirmé être satisfaits

du service que leur a fourni l'équipe de vente de la SLA en 2000-2001.

- **94 %** des détaillants pensent que la SLA est une entreprise importante au Canada atlantique.
- **97 %** des détaillants ont affirmé être satisfaits du service que leur fournit l'équipe de vente de la SLA.
- **80 %** des détaillants s'entendent pour dire que la publicité (télévision, panneaux-réclames, radio) permet d'accroître les ventes.
- **80 %** des détaillants s'entendent pour dire que les promotions en magasin sont au moins un peu efficaces.
- **96 %** des détaillants sont satisfaits de la façon dont la SLA les informe des changements qu'elle apporte.
- **51 %** des détaillants considèrent la SLA comme leur meilleur fournisseur.

Constamment mener le jeu

Il ne fait aucun doute que la réussite future de la SLA dépend de sa capacité à suivre la nouvelle technologie. Au cours des deux dernières années, la SLA a mis en place des projets de premier ordre qui lui permettront de demeurer concurrentielle et efficace. Le nouveau réseau numérique de télécommunications pour les jeux de loterie, mis en janvier 2000, a permis de mettre en place

Les terminaux informatisés de jeux de loterie sont conviviaux pour les détaillants et permettent un téléchargement rapide de nouveaux jeux.

La situation actuelle de la SLA lui permettra assurément de récolter du succès pendant encore longtemps. Elle dispose d'une technologie de pointe, d'employés très compétents, de produits divertissants et de joueurs fidèles.

l'infrastructure de télécommunications nécessaire au déploiement de nouveaux terminaux de jeux de loterie.

Les terminaux informatisés de jeux de loterie présentent une plus grande convivialité aux détaillants et permettent un téléchargement rapide de nouveaux jeux. Le client reçoit un billet plus étroit, qui se glisse facilement dans son portefeuille et dont les caractères imprimés sont plus gros et donc plus faciles à lire. En date du 31 mars 2001, le Nouveau-Brunswick et l'Île du-Prince-Édouard disposaient de tous leurs terminaux, tandis que l'installation était presque achevée à Terre-Neuve et au Labrador. Leur installation se poursuit en Nouvelle-Écosse.

Le terminal multifonctionnel est un autre produit de la SLA récemment implanté chez les détaillants autorisés. Il permet la validation électronique des billets de la loterie Gagnez à la Grattouille et est offert aux détaillants qui n'ont pas des ventes assez importantes pour obtenir un terminal de jeux de loterie. Le terminal multifonctionnel permet en effet aux détaillants de fournir à leurs clients une validation immédiate et efficace des billets de loterie instantanée. Une analyse des résultats de fin d'exercice indique que les terminaux multifonctionnels ont engendré une nette hausse des ventes de billets durant l'exercice 2000-2001. Le déploiement de ces terminaux se poursuivra en 2001-2002.

Pour la majorité des joueurs, les jeux de hasard sont synonymes de plaisir et de divertissement. Cependant, de 1 % à 5 % de la population développent des problèmes de dépendance au jeu. En d'autres termes, leurs habitudes de jeu nuisent à leur vie, à leur famille et à leur travail.

En plus d'avoir déjà mis en place des mesures, la SLA compte travailler avec les ministères de la santé de chaque province, en plus de conseillers en dépendance et d'autres experts de la région, afin de sensibiliser davantage la population et de la renseigner sur le jeu responsable.

La situation actuelle de la SLA lui permettra assurément de récolter du succès pendant encore longtemps. Elle dispose d'une technologie de pointe, d'employés très compétents, de produits divertissants et de joueurs fidèles.

Comme elle le fait depuis près de 25 ans déjà, la SLA évaluera les conséquences, le potentiel et la valeur de diverses nouvelles formes de jeux. Elle continuera d'évoluer afin d'être capable de répondre aux attentes de ses clients et aux besoins de ses actionnaires pour les années à venir.

Le terminal multifonctionnel permet la validation électronique des billets de la loterie Gagnez à la Grattouille.

CENTRE DE LOTERIE

Au Canada atlantique, les joueurs peuvent acheter leurs billets de loterie chez

plus de 4 000 détaillants de la SLA.

Responsabilisation par rapport aux résultats

Le plan d'action est un outil qui contient les objectifs de la SLA ainsi que des façons pour la direction de les réaliser. Ce plan est complémentaire aux activités et objectifs opérationnels à court terme de la SLA. Le plan triennal de 1998–2001 a été élaboré à l'automne de 1998 avec la participation des membres du personnel clé de chacune des divisions et sous la direction et l'approbation des membres du conseil.

Ce plan d'action aide à orienter la croissance de la SLA dans un secteur d'activité rendement financier, relations avec les actionnaires, approbation, satisfaction des clients, processus des activités internes et l'apprentissage et la croissance. Grâce à ce plan, la SLA prévoit continuer à comparer son rendement à ses objectifs stratégiques.

MISSION

OBJECTIFS STRATÉGIQUES

- Atteindre le rendement prévu par le maintien des produits existants, le lancement de nouveaux produits et le recours à de nouveaux réseaux de distribution.
- Améliorer constamment le fonctionnement, l'efficacité et la rentabilité de la SLA.
- Améliorer constamment l'utilisation que la SLA fait de ses immobilisations.

- Améliorer les relations avec les actionnaires.

- Fournir aux joueurs des produits divertissants et accessibles.
- Fournir aux détaillants le service et le soutien dont ils ont besoin pour offrir le meilleur service possible aux joueurs.
- Être reconnue comme une société responsable, fiable et innovatrice.

- S'assurer que les activités internes permettent de répondre aux besoins changeants de la clientèle.
- Maintenir un milieu de travail satisfaisant, stimulant et motivant grâce à de l'information et à des outils de travail adéquats, afin de bénéficier du travail d'employés productifs et dévoués.

OBJECTIFS ET ÉTAT DE LA SITUATION

Voici certains des objectifs du plan d'action établi pour l'exercice 2000–2001.

Objectif : Croissance du bénéfice annuel d'au moins 3,5 % sur trois ans (1998–2001).
État de la situation : Objectif atteint. La croissance annuelle a été évaluée sur ces deux derniers exercices (en se fondant sur les résultats de 1998–1999, la croissance a été évaluée en 1999–2000 et en 2000–2001). La moyenne de la croissance annuelle du bénéfice pour cette période est de 5,71 %.

Objectif : Augmentation des recettes nettes et du bénéfice net par employé.
État de la situation : Objectif partiellement atteint. Les recettes nettes par employé ont augmenté de 1,4 % pendant l'exercice 1999–2000, mais le bénéfice net par employé pour la même période a diminué de 1,48 %. Cela est en partie dû à l'introduction de nouvelles technologies. Par exemple, l'amortissement est supérieur de 5,5 millions de dollars à celui de l'an dernier.

Clients

Objectif : Développement d'une tendance positive en ce qui concerne les taux de préférence de marque. Par taux de préférence, on entend le pourcentage de personnes adultes au Canada atlantique qui préfèrent les jeux de hasard de la SLA à d'autres.
État de la situation : Objectif atteint. Les taux de préférence de marque sont légèrement en hausse depuis deux ans.

Objectif : Réalisation des objectifs en matière de satisfaction des détaillants, tels qu'établis à l'exercice précédent.
État de la situation : Objectif atteint. Les objectifs et les résultats du sondage effectué en 2000-2001 sont les suivants :

1. le service fourni par le service des ventes de la SLA (objectif : 96 %; cet exercice : 97 %);
2. la façon dont la SLA informe les détaillants des changements qu'elle apporte (objectif : 96 %; cet exercice : 96 %);
3. le soutien administratif fourni par l'équipe de la SLA (objectif : 93 %. On a modifié cette section du sondage cet exercice pour tenir compte de certains secteurs précis du soutien administratif. Les résultats pour l'exercice 2000-2001 sont donc les suivants : 85 % pour le secteur des finances et de la comptabilité et 90 % pour le secteur des services d'assistance – loteries).

La prochaine évaluation est prévue pour 2002.

Objectif : Maintien d'un taux de disponibilité minimal de 99,96 % pour les produits en ligne grâce au système central de loterie.
État de la situation : Objectif atteint. La moyenne de la disponibilité des produits en ligne pour l'exercice 2000-2001 est de 99,96 %.

Objectif : Maintien ou augmentation des taux d'approbation et de sensibilisation du public.
État de la situation : Objectif non atteint. Cela pourrait être imputé au fait que la tendance à la baisse de l'approbation du public s'est généralisée à l'ensemble de l'industrie des loteries. Toutefois, la baisse des deux dernières années a été ralentie, et le programme de sensibilisation au jeu responsable et celui de gestion de l'image de marque conçu au cours des deux derniers exercices aideront à graduellement freiner cette baisse ou à renverser la tendance.

Processus des activités internes

Objectif : Amélioration de l'efficacité et de la qualité du service offert aux détaillants. L'objectif est de mettre moins de 20 secondes à répondre à 90 % des appels des détaillants.
État de la situation : Objectif partiellement atteint. L'efficacité du service pour l'exercice 2000-2001 est de 85,04 %. Les objectifs ont été atteints du point de vue de la loterie vidéo, avec une moyenne de 90,58 %.

Toutefois, du côté des loteries en ligne, le taux de réponse est de 79,50 % en moyenne pour la même période. On doit ce résultat à une hausse de 44 % du nombre total d'appels traités par rapport à l'exercice précédent.

Apprentissage et croissance

Objectif : Réalisation, voire dépassement, des normes de l'industrie par rapport aux frais de formation du personnel, exprimés en pourcentage de salaires, afin d'assurer le perfectionnement du personnel.
État de la situation : Objectif dépassé. Des frais de formation du personnel équivalant à au moins 2,35 % des salaires constituent la norme. Nos frais de formation du personnel pour l'exercice 2000-2001 correspondent à 3,05 % des salaires.

Objectif : Obtention de meilleurs résultats par rapport aux objectifs établis en matière de mieux-être au travail.
État de la situation : Objectif atteint. Le taux moyen d'absentéisme pour l'exercice 2000-2001 est de 6,86 jours par employé par rapport à la norme de l'industrie de 7,4. Le roulement de personnel à la SLA est de 4 % pour 2000-2001, tandis que la moyenne de l'industrie est de 10 %.

Marques de commerce

Lotto 6/49 est une marque de commerce déposée de Loto-Québec, utilisée sous licence.
TAG est une marque de commerce déposée de la Société des loteries de l'Atlantique (SLA).
Lotto Super 7 est une marque de commerce déposée de la Société de la loterie interprovinciale, utilisée sous licence.
Bingo est une marque officielle déposée de la Société de la loterie Western Canada, utilisée sous licence.
Cross Word est une marque officielle de la SLA.
Choix Atlantique est une marque de commerce déposée de la SLA.
Gagnez à la Grattouille est une marque officielle déposée de la SLA.
Wild 5 est une marque de commerce déposée de la SLA.
Loterie vidéo est une marque de commerce déposée de Loto-Québec, utilisée sous licence.
PRO•LIGNE est une marque officielle utilisée avec la permission de la Société de la loterie Western Canada.

Information financière

Faits saillants 17

Discussion et analyse de la direction 18

Distribution du bénéfice 20

Ventes des jeux par province 22

États financiers 23

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

Faits saillants

(en milliers de dollars)

	1999-2000	1998-1999	1997-1998	1996-1997
Ventes brutes de billets de loterie	525 760 $	490 693 $	485 264 $	454 244 $
Lots sur les ventes de billets	286 110	269 756	264 027	243 239
Ventes nettes de billets de loterie	239 650	220 937	221 237	211 005
Recettes nettes de la loterie vidéo	352 581	345 783	323 808	299 947
Ventes nettes totales	592 231	566 720	545 045	510 952
Commissions	140 302	143 862	143 046	139 738
Coût des billets	12 184	12 472	11 782	10 938
Frais d'exploitation	62 986	58 596	58 359	54 666
Taxe sur les produits et services				
et taxe de vente harmonisée	27 865	27 836	28 049	13 116
Autres frais	7 025	5 873	5 379	5 388
Bénéfice avant l'exploitation des courses attelées	341 869	318 081	298 430	287 106
Bénéfice net distribué aux actionnaires*				
Commission des loteries du Nouveau-Brunswick	88 140	88 027	85 842	87 026
Gouvernement de Terre-Neuve	94 160	89 884	78 910	75 038
Nova Scotia Gaming Corporation	145 098	127 441	119 127	110 243
Commission des loteries de l'Île-du-Prince-Édouard	13 971	12 729	14 551	14 799
Exploitation des courses attelées	2 826	2 735	–	–
Bénéfice net total remis aux actionnaires	338 543	315 346	298 430	287 106
Bénéfice non distribué	500	–	–	–
Bénéfice net réservé aux actionnaires	339 043	315 346	298 430	287 106
Bénéfice net distribué par habitant				
Nouveau-Brunswick*	159,89	159,68	155,72	165,18
Terre-Neuve	232,19	221,64	194,58	188,83
Nouvelle-Écosse	213,53	187,55	175,31	166,40
Île-du-Prince-Édouard*	140,57	128,08	146,41	160,08
Bénéfice net en pourcentage des ventes nettes	57,25 %	55,64 %	54,75 %	56,19 %
Frais d'exploitation avant amortissement				
en pourcentage des ventes nettes	9,77 %	9,43 %	9,53 %	8,84 %
Dépenses en immobilisations	36 024	1 810	9 565	11 372
Amortissement	5 138	5 163	6 396	9 503
Nombre de terminaux en ligne	3 243	3 261	3 248	3 241
Nombre d'appareils de loterie vidéo	9 269	9 523	9 964	9 876
Nombre de jeux traditionnels	15	14	13	13

** avant exploitation des courses attelées*

Faits saillants

(en milliers de dollars)

	2000-2001	1999-2000	1998-1999	1997-1998	1996-1997
Ventes brutes de billets de loterie	**550 239 $**	525 760 $	490 693 $	485 264 $	454 244 $
Lots sur les ventes de billets	**297 559**	286 110	269 756	264 027	243 239
Ventes nettes de billets de loterie	**252 680**	239 650	220 937	221 237	211 005
Recettes nettes de la loterie vidéo	**375 234**	352 581	345 783	323 808	299 947
Ventes nettes totales	**627 914**	592 231	566 720	545 045	510 952
Commissions	**148 327**	140 302	143 862	143 046	139 738
Cout des billets	**14 879**	12 184	12 472	11 782	10 938
Frais d'exploitation	**73 897**	62 986	58 596	58 359	54 666
Taxe sur les produits et services et taxe de vente harmonisée	**30 260**	27 865	27 836	28 049	13 116
Autres frais	**8 283**	7 025	5 873	5 379	5 388
Benefice avant l'exploitation des courses attelées	**352 268**	341 869	318 081	298 430	287 106
Benefice net distribue aux actionnaires*					
Commission des loteries du Nouveau-Brunswick	**90 205**	88 140	88 027	85 842	87 026
Gouvernement de Terre-Neuve	**94 765**	94 160	89 884	78 910	75 038
Nova Scotia Gaming Corporation	**152 152**	145 098	127 441	119 127	110 243
Commission des loteries de l'Ile-du-Prince-Edouard	**15 126**	13 971	12 729	14 551	14 799
Exploitation des courses attelées	**17**	2 826	2 735		
Benefice net total remis aux actionnaires	**352 231**	338 543	315 346	298 430	287 106
Benefice non distribué	**520**	500			
Benefice net reserve aux actionnaires	**352 751**	339 043	315 346	298 430	287 106
Benefice net distribue par habitant					
Nouveau-Brunswick*	**163,64**	159,89	159,68	155,72	165,15
Terre-Neuve	**233,68**	232,19	221,64	194,58	188,83
Nouvelle-Ecosse	**223,92**	213,53	187,55	175,31	166,40
Ile-du-Prince-Edouard*	**152,20**	140,57	128,08	146,41	160,08
Benefice net en pourcentage des ventes nettes	**56,18 %**	57,25 %	55,64 %	54,75 %	56,19 %
Frais d'exploitation avant amortissement en pourcentage des ventes nettes	**10,08 %**	9,77 %	9,43 %	9,53 %	8,84 %
Depenses en immobilisations	**12 398**	36 024	1 810	9 569	11 462
Amortissement	**10 629**	5 138	5 164	6 838	9 503
Nombre de terminaux en ligne	**3 241**	3 243	3 261	3 248	3 241
Nombre d'appareils de loterie vidéo	**9 504**	9 269	9 523	9 964	9 870
Nombre de jeux traditionnels	**16**	15	14	13	7

* *avant exploitation des courses attelées*

Discussion et analyse de la direction

La Société des loteries de l'Atlantique a une fois de plus obtenu des résultats records en exploitation de loteries traditionnelles et de loterie vidéo. En effet, le bénéfice net pour l'exercice 2000-2001 est de 352,3 millions de dollars, soit une hausse de 3,9 % par rapport au bénéfice net de 339 millions de dollars de l'exercice précédent.

Dans le secteur des loteries traditionnelles, les ventes brutes de billets en 2000-2001 ont atteint 550,2 millions de dollars, une hausse de 4,7 % par rapport à l'exercice précédent et aux 525,8 millions de dollars alors obtenus. Les loteries en ligne sont en grande partie responsables de cette hausse.

EXERCICE **Ventes brutes** (en millions de dollars)

2001	550,2
2000	525,8
1999	490,7
1998	485,3
1997	454,2

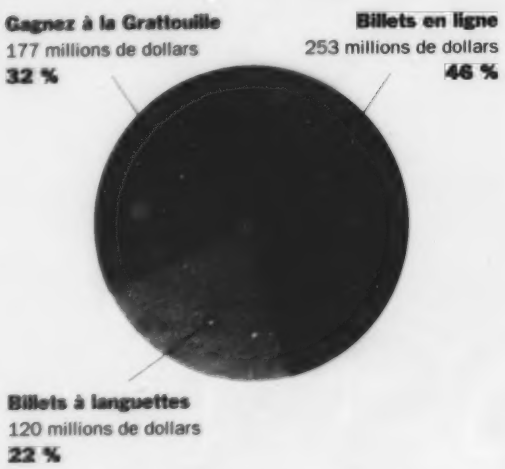
La catégorie des loteries en ligne a en effet enregistré à elle seule 18,4 millions des 24,5 millions de dollars supplémentaires en ventes brutes totales. L'exercice 2000-2001 marquait également le lancement du Wild 5, un nouveau jeu de loterie en ligne régional fort populaire. Ce jeu a généré des recettes de 11,2 millions de dollars. Le Lotto Super 7 et le TAG avec le Lotto Super 7 ont aussi enregistré une hausse des ventes combinées de 8,1 millions de dollars en 2000-2001. Les ventes du Lotto Super 7, établies à 50,9 millions de dollars, ont augmenté de 14,6 % par rapport à 1999-2000. L'offre plus fréquente de gros lots et leur montant plus important ont contribué à cette hausse. Les ventes de PRO•LIGNE ont quant à elles atteint 14,4 millions, ce qui est de 7,4 % supérieur à l'exercice précédent.

Les billets à languettes ont engendré des résultats sans précédent en 2000-2001, leurs ventes se chiffrant à 119,7 millions de dollars, une augmentation de 9,4 millions de dollars, soit 8,5 %, en comparaison à 1999-2000. La stratégie d'offrir des jeux avec des lots bonis de 500 $ a permis cette importante poussée.

La catégorie des jeux de la loterie Gagnez à la Grattouille a connu une légère baisse de 1,9 %, c'est-à-dire 3,4 millions de dollars de moins qu'en 1999-2000. Les ventes du Loto Bingo et du Loto Crossword ont respectivement diminué de 9,6 millions et de 2,1 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent.

Des résultats positifs dans les ventes des billets de type Auto Plus/mode de vie et des billets instantanés à 1 $, respectivement de 5,2 millions et de 2,4 millions de dollars, ont permis de contrebalancer le rendement à la baisse du Loto Bingo et du Loto Crossword. Le jeu Set for Life, billet de la loterie Gagnez à la Grattouille lancé au cours de l'exercice 2000-2001 et connaissant beaucoup de succès, a quant à lui enregistré des ventes de 6,3 millions de dollars.

2000-2001 **Recettes de la loterie traditionnelle**



TOTAL **550 millions de dollars**

Les recettes nettes de la loterie vidéo ont augmenté dans les quatre provinces de l'Atlantique par rapport aux résultats de 1999-2000, totalisant 375,2 millions de dollars en 2000-2001, soit : 112,8 millions au Nouveau-Brunswick (une hausse de 3,6 %); 101,3 millions à Terre-Neuve et au Labrador (une hausse de 9,8 %); 146,5 millions en Nouvelle-Écosse (une hausse de 6,0 %); et 14,6 millions à l'Île-du-Prince-Édouard (une hausse de 10,5 %).

EXERCICE **Recettes nettes de la loterie vidéo** (en millions de dollars)

2001	375,2
2000	352,6
1999	345,8
1998	323,8
1997	299,9

Discussion et analyse de la direction (suite)

Les frais d'exploitation totalisent 73,9 millions de dollars, ce qui représente une hausse de 10,9 millions de dollars par rapport au total pour l'exercice 1999-2000. Cette augmentation sur 12 mois est due à la mise en place de nouvelles technologies. Par exemple, l'amortissement est supérieur de 5,5 millions de dollars à celui de l'an dernier.

Les frais d'exploitation, en tenant compte de l'amortissement, correspondent à 10 % des ventes nettes, ce qui est légèrement supérieur au pourcentage de 9,8 % de 1999-2000.

Comme on le mentionne précédemment, le bénéfice net est de 352,3 millions de dollars.

2000-2001 **Bénéfice distribué aux actionaires**

TOTAL **352 millions de dollars**

Voici le budget d'exploitation de la Société des loteries de l'Atlantique pour l'exercice prenant fin le 31 mars 2002, tel qu'approuvé par le conseil d'administration.

Budget 2001-2002 (en milliers de dollars)

Ventes brutes de billets	[illegible] $
Lots sur les ventes de billets	[illegible]
Ventes nettes de billets	[illegible]
Recettes nettes de la loterie vidéo	[illegible]
Ventes nettes totales	[illegible]
Moins :	
Commissions	136 041
Coût des billets	18 050
Bénéfice brut	[illegible]
Frais d'exploitation et autres	129 710
Bénéfice net distribué	[illegible] $

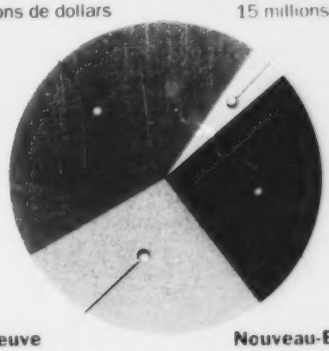
Discussion et analyse de la direction (suite)

Les frais d'exploitation totalisent 73,9 millions de dollars, ce qui représente une hausse de 10,9 millions de dollars par rapport au total pour l'exercice 1999-2000. Cette augmentation sur 12 mois est due à la mise en place de nouvelles technologies. Par exemple, l'amortissement est supérieur de 5,5 millions de dollars à celui de l'an dernier.

Les frais d'exploitation, en tenant compte de l'amortissement, correspondent à 10 % des ventes nettes, ce qui est légèrement supérieur au pourcentage de 9,8 % de 1999-2000.

Comme on le mentionne précédemment, le bénéfice net est de 352,3 millions de dollars.

2000-2001 Bénéfice distribué aux actionaires



TOTAL **352 millions de dollars**

Voici le budget d'exploitation de la Société des loteries de l'Atlantique pour l'exercice prenant fin le 31 mars 2002, tel qu'approuvé par le conseil d'administration.

Budget 2001-2002 (en milliers de dollars)

Ventes brutes de billets	561 050 $
Lots sur les ventes de billets	305 674
Ventes nettes de billets	255 376
Recettes nettes de la loterie vidéo	400 800
Ventes nettes totales	656 176
Moins :	
Commissions	156 041
Coût des billets	16 050
Bénéfice brut	484 085
Frais d'exploitation et autres	128 710
Bénéfice net distribué	355 375 $

Distribution du bénéfice

Au 31 mars 2001, avec chiffres correspondants de 2000
(en milliers de dollars)

Nouveau-Brunswick	Total		Loteries traditionnelles		Loterie vidéo	
		2000		2000		2000
Ventes brutes de billets		135 601 $		135 601 $		– $
Lots sur les ventes de billets		71 315		71 315		–
Ventes nettes de billets		64 286		64 286		–
Recettes nettes de la loterie vidéo		108 826		–		108 826
Ventes nettes totales		173 112		64 286		108 826
Moins :						
Commissions		55 286		8 502		46 784
Coût des billets		2 805		2 805		–
Bénéfice brut		115 021		52 979		62 042
Frais d'exploitation		15 425		13 439		1 986
Autres répartitions		11 456		3 456		8 000
Bénéfice net (avant exploitation des courses attelées)		88 140		36 084		52 056
Exploitation des courses attelées		1 355				
Bénéfice net distribué (après exploitation des courses attelées)		86 785 $				

Terre-Neuve	Total		Loteries traditionnelles		Loterie vidéo	
		2000		2000		2000
Ventes brutes de billets		167 133 $		167 133 $		– $
Lots sur les ventes de billets		95 720		95 720		–
Ventes nettes de billets		71 413		71 413		–
Recettes nettes de la loterie vidéo		92 279		–		92 279
Ventes nettes totales		163 692		71 413		92 279
Moins :						
Commissions		35 874		14 617		21 257
Coût des billets		4 199		4 102		97
Bénéfice brut		123 619		52 694		70 925
Frais d'exploitation		21 024		13 541		7 513
Autres répartitions		8 405		3 920		4 485
Bénéfice net (avant exploitation des courses attelées)		94 160		35 233		58 927
Exploitation des courses attelées		–				
Bénéfice net distribué (après exploitation des courses attelées)		94 160 $				

Nouvelle-Écosse	Total		Loteries traditionnelles		Loterie vidéo	
		2000		2000		2000
Ventes brutes de billets		194 555 $		194 555 $		– $
Lots sur les ventes de billets		103 666		103 666		–
Ventes nettes de billets		90 889		90 889		–
Recettes nettes de la loterie vidéo		138 242		–		138 242
Ventes nettes totales		229 131		90 889		138 242
Moins :						
Commissions		42 172		12 434		29 738
Coût des billets		4 500		4 355		145
Bénéfice brut		182 459		74 100		108 359
Frais d'exploitation		22 911		15 820		7 091
Autres répartitions		14 450		9 420		5 030
Bénéfice net (avant exploitation des courses attelées)		145 098		48 860		96 238
Exploitation des courses attelées		–				
Bénéfice net distribué (après exploitation des courses attelées)		145 098 $				

Dans le tableau ci-dessus, les activités de la SLA sont divisées par distribution du bénéfice selon une comptabilisation du coût complet.

Distribution du bénéfice (suite)

Au 31 mars 2001, avec chiffres correspondants de 2000
(en milliers de dollars)

Île-du-Prince-Édouard	Total		Loteries traditionnelles		Loterie vidéo	
		2000		2000		2000
Ventes brutes de billets		28 471 $		28 471 $	– $	– $
Lots sur les ventes de billets		15 409		15 409	–	–
Ventes nettes de billets		13 062		13 062	–	–
Recettes nettes de la loterie vidéo		13 234		–		13 234
Ventes nettes totales		26 296		13 062		13 234
Moins :						
Commissions		6 970		1 999		4 971
Coût des billets		680		680		–
Bénéfice brut		18 646		10 383		8 263
Frais d'exploitation		3 596		3 314		282
Autres répartitions		1 079		851		228
Bénéfice net (avant exploitation des courses attelées)		13 971		6 218		7 753
Exploitation des courses attelées		1 471				
Bénéfice net distribué (après exploitation des courses attelées)		12 500 $				

Total de l'entreprise	Total		Loteries traditionnelles		Loterie vidéo	
		2000		2000		2000
Ventes brutes de billets		525 760 $		525 760 $	– $	– $
Lots sur les ventes de billets		286 110		286 110	–	–
Ventes nettes de billets		239 650		239 650	–	–
Recettes nettes de la loterie vidéo		352 581		–		352 581
Ventes nettes totales		592 231		239 650		352 581
Moins :						
Commissions		140 302		37 552		102 750
Coût des billets		12 184		11 942		242
Bénéfice brut		439 745		190 156		249 589
Frais d'exploitation		62 986		46 114		16 872
Autres répartitions		35 390		17 647		17 743
Bénéfice net (avant exploitation des courses attelées)		341 369		126 395		214 974
Exploitation des courses attelées		2 826				
Bénéfice net distribué (après exploitation des courses attelées)		338 543 $				

Dans le tableau ci-dessus, les activités de la SLA sont divisées par distribution du bénéfice selon une comptabilisation du coût complet.

Distribution du bénéfice

Nouveau-Brunswick	Total		Loteries traditionnelles		Loterie vidéo	
	2001	2000	**2001**	2000	**2001**	2000
Ventes brutes de billets	**147 345 $**	135 601 $	**147 345 $**	135 601 $	**– $**	– $
Lots sur les ventes de billets	**77 528**	71 315	**77 528**	71 315	**–**	–
Ventes nettes de billets	**69 817**	64 286	**69 817**	64 286	**–**	–
Recettes nettes de la loterie vidéo	**112 802**	108 826	**–**	–	**112 802**	108 826
Ventes nettes totales	**182 619**	173 112	**69 817**	64 286	**112 802**	108 826
Moins :						
Commissions	**57 917**	55 286	**9 423**	8 502	**48 494**	46 784
Coût des billets	**3 927**	2 805	**3 927**	2 805	**–**	–
Bénéfice brut	**120 775**	115 021	**56 467**	52 979	**64 308**	62 042
Frais d'exploitation	**18 018**	15 425	**16 657**	13 439	**1 361**	1 986
Autres répartitions	**12 552**	11 456	**4 563**	3 456	**7 989**	8 000
Bénéfice net (avant exploitation des courses attelées)	**90 205**	88 140	**35 247**	36 084	**54 958**	52 056
Exploitation des courses attelées	**9**	1 355				
Bénéfice net distribué (après exploitation des courses attelées)	**90 196 $**	86 785 $				

Terre-Neuve	Total		Loteries traditionnelles		Loterie vidéo	
	2001	2000	**2001**	2000	**2001**	2000
Ventes brutes de billets	**167 169 $**	167 133 $	**167 169 $**	167 133 $	**– $**	– $
Lots sur les ventes de billets	**95 260**	95 720	**95 260**	95 720	**–**	–
Ventes nettes de billets	**71 909**	71 413	**71 909**	71 413	**–**	–
Recettes nettes de la loterie vidéo	**101 318**	92 279	**–**	–	**101 318**	92 279
Ventes nettes totales	**173 227**	163 692	**71 909**	71 413	**101 318**	92 279
Moins :						
Commissions	**37 938**	35 874	**14 626**	14 617	**23 312**	21 257
Coût des billets	**4 872**	4 199	**4 738**	4 102	**134**	97
Bénéfice brut	**130 417**	123 619	**52 545**	52 694	**77 872**	70 925
Frais d'exploitation	**25 480**	21 024	**15 909**	13 541	**9 571**	7 513
Autres répartitions	**10 172**	8 405	**4 933**	3 920	**5 239**	4 485
Bénéfice net (avant exploitation des courses attelées)	**94 765**	94 160	**31 703**	35 233	**63 062**	58 927
Exploitation des courses attelées	**–**	–				
Bénéfice net distribué (après exploitation des courses attelées)	**94 765 $**	94 160 $				

Nouvelle-Ecosse	Total		Loteries traditionnelles		Loterie vidéo	
	2001	2000	**2001**	2000	**2001**	2000
Ventes brutes de billets	**203 994 $**	194 555 $	**203 994 $**	194 555 $	**– $**	– $
Lots sur les ventes de billets	**107 528**	103 666	**107 528**	103 666	**–**	–
Ventes nettes de billets	**96 466**	90 889	**96 466**	90 889	**–**	–
Recettes nettes de la loterie vidéo	**146 496**	138 242	**–**	–	**146 496**	138 242
Ventes nettes totales	**242 962**	229 131	**96 466**	90 889	**146 496**	138 242
Moins :						
Commissions	**44 716**	42 172	**13 200**	12 434	**31 516**	29 738
Coût des billets	**5 193**	4 500	**5 057**	4 355	**136**	145
Bénéfice brut	**193 053**	182 459	**78 209**	74 100	**114 844**	108 359
Frais d'exploitation	**26 295**	22 911	**18 250**	15 820	**8 045**	7 091
Autres répartitions	**14 606**	14 450	**10 819**	9 420	**3 787**	5 030
Bénéfice net (avant exploitation des courses attelées)	**152 152**	145 098	**49 140**	48 860	**103 012**	96 238
Exploitation des courses attelées	**–**	–				
Bénéfice net distribué (après exploitation des courses attelées)	**152 152 $**	145 098 $				

Distribution du bénéfice (suite)

Au 31 mars 2001, avec chiffres correspondants de 2000
(en milliers de dollars)

Île-du-Prince-Édouard						
	2001	2000	**2001**	2000	**2001**	2000
Ventes brutes de billets	**31 731 $**	28 471 $	**31 731 $**	28 471 $	**– $**	– $
Lots sur les ventes de billets	**17 243**	15 409	**17 243**	15 409	**–**	–
Ventes nettes de billets	**14 488**	13 062	**14 488**	13 062	**–**	–
Recettes nettes de la loterie vidéo	**14 618**	13 234	**–**	–	**14 618**	13 234
Ventes nettes totales	**29 106**	26 296	**14 488**	13 062	**14 618**	13 234
Moins :						
Commissions	**7 756**	6 970	**2 270**	1 999	**5 486**	4 971
Cout des billets	**887**	680	**887**	680	**–**	–
Bénéfice brut	**20 463**	18 646	**11 331**	10 383	**9 132**	8 263
Frais d'exploitation	**4 104**	3 596	**3 811**	3 314	**293**	282
Autres répartitions	**1 233**	1 079	**796**	851	**437**	228
Bénéfice net (avant exploitation des courses attelées)	**15 126**	13 971	**6 724**	6 218	**8 402**	7 753
Exploitation des courses attelées	**8**	1 471				
Bénéfice net distribué (après exploitation des courses attelées)	**15 118 $**	12 500 $				

Total de l'entreprise						
	2001	2000	**2001**	2000	**2001**	2000
Ventes brutes de billets	**550 239 $**	525 760 $	**550 239 $**	525 760 $	**– $**	– $
Lots sur les ventes de billets	**297 559**	286 110	**297 559**	286 110	**–**	–
Ventes nettes de billets	**252 680**	239 650	**252 680**	239 650	**–**	–
Recettes nettes de la loterie vidéo	**375 234**	352 581	**–**	–	**375 234**	352 581
Ventes nettes totales	**627 914**	592 231	**252 680**	239 650	**375 234**	352 581
Moins :						
Commissions	**148 327**	140 302	**39 519**	37 552	**108 808**	102 750
Cout des billets	**14 879**	12 184	**14 609**	11 942	**270**	242
Bénéfice brut	**464 708**	439 745	**198 552**	190 156	**266 156**	249 589
Frais d'exploitation	**73 897**	62 986	**54 627**	46 114	**19 270**	16 872
Autres répartitions	**38 563**	35 390	**21 111**	17 647	**17 452**	17 743
Bénéfice net (avant exploitation des courses attelées)	**352 248**	341 369	**122 814**	126 395	**229 434**	214 974
Exploitation des courses attelées	**17**	2 826				
Bénéfice net distribué (après exploitation des courses attelées)	**352 231 $**	338 543 $				

Des intérêts créditeurs de 13 000 $ (14 000 $ en 2000) ont été versés par la Société à la Société de gestion des loteries de l'Île-du-Prince-Édouard.

Ventes des jeux par province

(en millions de dollars)

2001 Ventes brutes de **Gagnez à la Grafouille**

N.-B.	51.2
T.-N.	40.3
N.-É.	73.8
Î.-P.-É.	11.6
TOTAL	176.9

2000

N.-B.	50.2
T.-N.	42.5
N.-É.	76.7
Î.-P.-É.	11.0
TOTAL	180.4

2001 Ventes brutes de **billets à languettes**

N.-B.	15.5
T.-N.	73.3
N.-É.	24.3
Î.-P.-É.	6.6
TOTAL	119.7

2000

N.-B.	11.8
T.-N.	73.1
N.-É.	20.0
Î.-P.-É.	5.3
TOTAL	110.2

2001 Ventes brutes de **billets en ligne**

N.-B.	80.6
T.-N.	53.5
N.-É.	106.0
Î.-P.-É.	13.5
TOTAL	253.6

2000

N.-B.	73.6
T.-N.	51.5
N.-É.	97.9
Î.-P.-É.	12.2
TOTAL	235.2

2001 Ventes nettes de **loterie vidéo**

N.-B.	112.8
T.-N.	101.3
N.-É.	146.5
Î.-P.-É.	14.6
TOTAL	375.2

2000

N.-B.	108.8
T.-N.	92.3
N.-É.	138.2
I.-P.-E.	13.2
TOTAL	352.5

2001 Ventes totales **par province**

N.-B.	260.1
T.-N.	268.5
N.-É.	350.5
Î.-P.-É.	46.3
TOTAL	925.4

2000

N.-B.	244.4
T.-N.	259.4
N.-É.	332.8
Î.-P.-É.	41.7
TOTAL	878.3

Responsabilité de la direction à l'égard des renseignements financiers

La responsabilité des états financiers consolidés présentés dans ce rapport annuel incombe à la direction de la Société des loteries de l'Atlantique Inc. Les états financiers ont été approuvés par le conseil d'administration.

La direction a dressé les états financiers consolidés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada. Les renseignements financiers contenus dans le rapport annuel sont conformes à ceux présentés dans les états financiers consolidés.

La Société des loteries de l'Atlantique Inc. tient des registres comptables et maintient des systèmes informatiques de gestion, des systèmes de contrôle des finances et de la gestion, ainsi qu'un programme intégré de vérification interne qui fournissent l'assurance raisonnable que les renseignements financiers exacts sont disponibles, que l'actif est protégé et que les ressources sont gérées efficacement.

Le conseil d'administration voit aux activités internes de vérification par l'intermédiaire de son comité de vérification. Le comité révise ce qui a trait à la comptabilité, à la vérification, aux systèmes de contrôle internes ainsi que les états financiers consolidés et le rapport annuel des vérificateurs externes indépendants.

Le vice-président par intérim, Finances,

Patrick Daigle, C.A.

Rapport des vérificateurs aux actionnaires

Nous avons vérifié le bilan consolidé de la Société des loteries de l'Atlantique Inc. au 31 mars 2001, les états consolidés des résultats d'exploitation, le bénéfice non réparti et l'affectation du bénéfice, ainsi que les flux de trésorerie de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la SLA. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues au Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir une certitude raisonnable quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des informations probantes à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la SLA au 31 mars 2001, ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus au Canada.

Comptables agréés,

KPMG s.r.l.

Moncton, Canada
Le 11 mai 2001

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

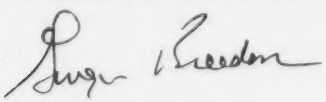
Bilan consolidé

Au 31 mars 2001, avec chiffres correspondants de 2000
(en milliers de dollars)

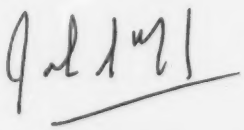
		2000
Actif		
Encaisse (note 2)	[illegible]	33 324 $
Débiteurs	[illegible]	12 505
Débiteurs de la Nova Scotia Harness Racing Incorporated	–	91
Frais payés d'avance et dépôts	[illegible]	6 287
Immobilisations (note 3)	[illegible]	48 789
	[illegible]	100 996 $
Passif		
Marge de crédit (note 4)	[illegible]	44 431 $
Créditeurs et charges à payer	[illegible]	14 166
Produit reporté	[illegible]	1 740
Passif pour les lots non réclamés (note 5)	[illegible]	34 296
Dû aux actionnaires (note 6)	[illegible]	5 863
	[illegible]	100 496
Avoir des actionnaires		
Capital-actions (note 7)	–	–
Bénéfice non réparti	[illegible]	500
	[illegible]	500
Engagements et fonds de prévoyance (note 13)		
	[illegible]	100 996 $

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

Au nom du conseil d'administration :



Ginger Breedon
Président du conseil d'administration



John Mallory
Directeur

État consolidé des résultats d'exploitation

Au 31 mars 2001, avec chiffres correspondants de 2000
(en milliers de dollars)

	2001	2000
Ventes brutes de billets de loterie	[illegible] $	525 760 $
Lots sur les ventes de billets	[illegible]	286 110
	[illegible]	239 650
Recettes nettes de la loterie vidéo	[illegible]	352 581
Produit d'exploitation	[illegible]	592 231
Frais directs :		
Commissions (ventes en gros et au détail)	[illegible]	140 302
Impression des billets	[illegible]	12 184
	[illegible]	152 486
Bénéfice brut	[illegible]	439 745
Frais d'exploitation :		
Marketing	[illegible]	10 303
Ventes et promotion	[illegible]	9 153
Finances	[illegible]	2 922
Services de l'entreprise	[illegible]	14 176
Technologie de l'information	[illegible]	26 432
	[illegible]	62 986
Bénéfice d'exploitation	[illegible]	376 759
Intérêts et autres revenus	[illegible]	1 699
Bénéfice avant les éléments suivants	[illegible]	378 458
Moins :		
Versements au gouvernement du Canada (note 8)	[illegible]	3 616
Taxe sur les produits et services (note 9)	[illegible]	699
Taxe de vente harmonisée (note 9)	[illegible]	27 166
Commissions spéciales versées aux organismes à but non lucratif (note 10)	[illegible]	96
Primes aux détaillants (note 11)	[illegible]	5 012
	[illegible]	36 589
Bénéfice avant l'exploitation des courses attelées	[illegible]	341 869
Exploitation des courses attelées (note 1)	[illegible]	2 826
Bénéfice net	[illegible] $	339 043 $

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

Bilan consolidé

	2001	2000
Actif		
Encaisse (note 2)	**31 723 $**	33 324 $
Débiteurs	**15 231**	12 505
Débiteurs de la Nova Scotia Harness Racing Incorporated	**–**	91
Frais payés d'avance et dépôts	**7 094**	6 287
Immobilisations (note 3)	**53 550**	48 789
	107 598 $	100 996 $
Passif		
Marge de crédit (note 4)	**55 037 $**	44 431 $
Créditeurs et charges à payer	**13 558**	14 166
Produit reporté	**1 361**	1 740
Passif pour les lots non réclamés (note 5)	**31 294**	34 296
Dû aux actionnaires (note 6)	**5 828**	5 863
	107 078	100 496
Avoir des actionnaires		
Capital-actions (note 7)	**–**	
Bénéfice non réparti	**520**	500
	520	500
Engagements et fonds de prévoyance (note 13)		
	107 598 $	100 996 $

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés

Au nom du conseil d'administration

Ginger Breedon
Président du conseil d'administration

Jean Maillet
Directeur

État consolidé des résultats d'exploitation

	2001	
Ventes brutes de billets de loterie	550 239 $	
Lots sur les ventes de billets	297 559	
	252 680	
Recettes nettes de la loterie vidéo	375 234	
Produit d'exploitation	627 914	
Frais directs		
Commissions (ventes en gros et au détail)	148 327	
Impression des billets	14 879	
	163 206	
Bénéfice brut	464 708	
Frais d'exploitation		
Marketing	10 577	
Ventes et promotion	9 678	
Finances	3 106	
Services de l'entreprise	15 329	
Technologie de l'information	35 207	
	73 897	
Bénéfice d'exploitation	390 811	
Intérêts et autres revenus	428	
Bénéfice avant les éléments suivants	391 239	
Moins		
Versements au gouvernement du Canada (note 8)	3 725	
Taxe sur les produits et services (note 9)	782	
Taxe de vente harmonisée (note 9)	29 478	
Commissions spéciales versées aux organismes à but non lucratif (note 10)	107	
Primes aux détaillants (note 11)	4 879	
	38 971	
Bénéfice avant l'exploitation des courses attelées	352 268	
Exploitation des courses attelées (note 1)	17	
Bénéfice net	352 251 $	

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

État consolidé du bénéfice non réparti et de l'affectation du bénéfice

	2001	2000
Bénéfice non réparti en début d'exercice	**500 $**	– $
Bénéfice net	**352 251**	339 043
Bénéfice réservé aux actionnaires	**352 751**	339 043
Affectation du bénéfice :		
Commission des loteries du Nouveau-Brunswick	**90 196**	86 785
Gouvernement de Terre-Neuve	**94 765**	94 160
Nova Scotia Gaming Corporation (note 12)	**152 152**	145 098
Commission des loteries de l'Île-du-Prince-Édouard	**15 118**	12 500
	352 231	338 543
Bénéfice non réparti en fin d'exercice	**520 $**	500 $

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

État consolidé de flux de trésorerie

	2001	2000
Rentrées (sorties) de fonds liées aux activités suivantes :		
Exploitation :		
Bénéfice net	**352 251 $**	339 043 $
Amortissement, n'ayant pas d'incidence sur les entrées de fonds	**10 629**	5 138
Évolution nette des actifs et des passifs à court terme hors caisse	**(7 466)**	(20 592)
	355 414	323 589
Financement :		
Augmentation de la marge de crédit	**10 606**	37 731
Placements :		
Achat d'immobilisations (net)	**(15 390)**	(36 012)
Distribution aux actionnaires	**(352 231)**	(338 543)
Diminution de l'encaisse	**(1 601)**	(13 235)
Encaisse au début de l'exercice	**33 324**	46 559
Encaisse à la fin de l'exercice	**31 723 $**	33 324 $

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

État consolidé du bénéfice non réparti et de l'affectation du bénéfice

Au 31 mars 2001, avec chiffres correspondants de 2000
(en milliers de dollars)

		2000
Bénéfice non réparti en début d'exercice	[illegible]	– $
Bénéfice net	[illegible]	339 043
Bénéfice réservé aux actionnaires	[illegible]	339 043
Affectation du bénéfice :		
Commission des loteries du Nouveau-Brunswick	[illegible]	86 785
Gouvernement de Terre-Neuve	[illegible]	94 160
Nova Scotia Gaming Corporation (note 12)	[illegible]	145 098
Commission des loteries de l'Île-du-Prince-Édouard	[illegible]	12 500
	[illegible]	338 543
Bénéfice non réparti en fin d'exercice	[illegible]	500 $

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

État consolidé de flux de trésorerie

Au 31 mars 2001, avec chiffres correspondants de 2000
(en milliers de dollars)

		2000
Rentrées (sorties) de fonds liées aux activités suivantes :		
Exploitation :		
Bénéfice net	[illegible]	339 043 $
Amortissement, n'ayant pas d'incidence sur les entrées de fonds	[illegible]	5 138
Évolution nette des actifs et des passifs à court terme hors caisse	[illegible]	(20 592)
	[illegible]	323 589
Financement :		
Augmentation de la marge de crédit	[illegible]	37 731
Placements :		
Achat d'immobilisations (net)	[illegible]	(36 012)
Distribution aux actionnaires	[illegible]	(338 543)
Diminution de l'encaisse	[illegible]	(13 235)
Encaisse au début de l'exercice	[illegible]	46 559
Encaisse à la fin de l'exercice	[illegible]	33 324 $

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Exercice terminé le 31 mars 2001
(en milliers de dollars)

La Société des loteries de l'Atlantique Inc. a été constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, le 3 septembre 1976. Les actionnaires de la Société sont la Commission des loteries du Nouveau-Brunswick, le gouvernement de Terre-Neuve, la Nova Scotia Gaming Corporation et la Commission des loteries de l'Île-du-Prince-Édouard.

La SLA est chargée d'élaborer, d'organiser, d'entreprendre, de mener et de gérer les loteries au Nouveau-Brunswick, à Terre-Neuve et à l'Île-du-Prince-Édouard. Elle exploite également des loteries en Nouvelle-Écosse à titre d'agent mandaté par la Nova Scotia Gaming Corporation. La SLA est également l'organisme régional de marketing pour les loteries nationales, Mega Millions 2000, Lotto Super 7 et Lotto 6/49, qui sont des entreprises conjointes des provinces du Canada, lesquelles agissent par l'intermédiaire de la Société de la loterie interprovinciale, dont les actions sont détenues par Sa Majesté la Reine du chef des provinces.

1. Principales méthodes comptables :

(a) Principe de présentation : Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société des loteries de l'Atlantique et d'Atlantic Gaming Equipment Limited, sa filiale en propriété exclusive. Les chiffres correspondants pour l'exercice 1999-2000 comprennent également les parts qu'elle détenait, soit 66,67 %, dans sa filiale, la Société des courses attelées de la SLA, dont l'exploitation a été abandonnée le 31 mars 2000. L'actif et le passif de cette dernière ont été inscrits comme liquidations à des fins de consolidation.

L'exploitation rapportée de la Société des courses attelées de la SLA pour l'exercice 2000-2001 est de 17 $ et représente les coûts liés à sa liquidation.

(b) Immobilisations : La SLA capitalise les achats importants dont la durée d'utilisation va au-delà de l'exercice en cours. L'actif est inscrit à son coût original et l'amortissement est calculé selon la méthode de l'amortissement linéaire aux taux annuels suivants :

Éléments d'actif	Taux
Bâtiments	5 % et 20 %
Véhicules	33,3 %
Mobilier et matériel	10 % et 20 %
Terminaux de jeux en ligne	20 % et 33,3 %
Terminaux de loterie vidéo	20 % et 33,3 %
Matériel informatique	20 % et 33,3 %
Améliorations locatives	Durée restante du bail

La durée du bail inclut la durée initiale du bail et une période de renouvellement.

(c) Revenus et dépenses : Les revenus liés aux ventes de billets de loterie et les frais directs correspondants sont comptabilisés à la date du tirage. Les recettes des billets de loterie vendus avant le 31 mars pour les tirages ultérieurs sont comptabilisées comme recettes reportées. Le coût de l'impression des billets et les commissions aux détaillants sont comptabilisés comme frais payés d'avance.

Le revenu des ventes de billets de toutes les autres loteries et les frais directs correspondants sont comptabilisés à la date de vente.

(d) Lots versés : Outre les lots en espèces, la SLA accorde aussi des billets gratuits. La valeur attribuée à ces billets en est le prix de vente; elle est inscrite comme recettes dans les ventes et comme frais au titre des lots.

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)

Exercice terminé le 31 mars 2001
(en milliers de dollars)

(e) Lots non réclamés : Tous les lots non réclamés pour les jeux régionaux de loterie sont conservés dans un fonds pendant un an à partir de la date annoncée du tirage. Les lots qui n'ont pas été réclamés après la période de réclamation d'un an sont virés dans un fonds pour lots spéciaux qui sera utilisé pour les lots de tirages ultérieurs. Les lots des loteries nationales sont financés directement par la Société de la loterie interprovinciale, à l'exception de ceux de certains billets gratuits qui sont réglés à partir des fonds généraux à mesure qu'ils se présentent.

(f) Distribution du bénéfice : Le bénéfice de la SLA est distribué à chacune des quatre provinces du Canada atlantique ou aux organismes qui les représentent. Les fonds distribués à chaque province pour cette année comprennent le bénéfice calculé pour chacune d'elles en vertu de l'entente unanime des actionnaires, modifiée et redressée.

(g) Recettes nettes de la loterie vidéo : Les recettes de la loterie vidéo sont comptabilisées déduction faite des crédits versés.

2. Encaisse : Par encaisse, on entend les dépôts moins les chèques en circulation.

		2000
Dépôts		37 941 $
Moins les chèques en circulation		4 617
Encaisse en fin d'exercice		33 324 $

Les dépôts, se chiffrant à 31 294 $ (2000 : 34 296 $), sont réservés exclusivement au versement de lots.

3. Éléments d'actif :

	Coût	Amortissement accumulé		2000 Valeur comptable nette
Terrains	100 $	– $		100 $
Bâtiments	3 436	2 328		883
Véhicules	1 330	246		–
Mobilier et matériel	3 467	2 005		1 787
Terminaux de jeux en ligne	32 737	8 577		21 826
Terminaux de loterie vidéo	43 802	33 974		10 288
Matériel informatique	22 287	9 556		10 536
Améliorations locatives	4 324	1 247		3 369
	111 483 $	57 933 $		48 789 $

Les frais d'exploitation incluent un amortissement de 10 629 $ (2000 : 5 138 $).

4. Marge de crédit :
La SLA dispose d'une marge de crédit de soixante-dix millions de dollars, qui porte intérêt au taux préférentiel moins 1 % pour les emprunts équivalant aux dépôts et au taux préférentiel pour les montants empruntés excédant les dépôts. La marge de crédit est garantie par un contrat de garantie générale avec une charge sur l'ensemble de l'actif de la SLA.

Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)

Exercice terminé le 31 mars 2001
(en milliers de dollars)

5. Passif pour les lots non réclamés :

	[illegible]	2000
Lots non réclamés :		
Lots actuels	[illegible]	10 174 $
Fonds pour lots spéciaux	[illegible]	24 122
	[illegible]	34 296 $

Fonds pour lots spéciaux	[illegible]	2000
Solde au début de l'exercice	[illegible]	26 734 $
Lots non réclamés venus à expiration pendant l'exercice	[illegible]	4 955
Provision pour le Choix Atlantique	[illegible]	(47)
Valeur des lots	[illegible]	(7 520)
Solde à la fin de l'exercice	[illegible]	24 122 $

6. Dû aux actionnaires :

	[illegible]	2000
Commission des loteries du Nouveau-Brunswick	[illegible]	1 264 $
Gouvernement de Terre-Neuve	[illegible]	667
Nova Scotia Gaming Corporation	[illegible]	4 332
Commission des loteries de l'Île-du-Prince-Édouard	[illegible]	(400)
	[illegible]	5 863 $

7. Capital-actions :
Au moment de la constitution de la SLA, une action ordinaire a été autorisée et émise à chacune des provinces ou à chacun de leurs organismes pour une contrepartie en espèces de cent dollars l'action.

8. Versements au gouvernement du Canada :
En vertu des ententes fédérales-provinciales, le gouvernement du Canada a consenti à se retirer de la vente de billets de loterie et à ne pas participer au domaine du jeu-pari. En contrepartie, les provinces versent 24 millions de dollars annuellement, en dollars de 1979, rajustés chaque année selon l'indice des prix à la consommation. Le montant de l'exercice écoulé était de 56 millions de dollars.

La SLA, en tant qu'organisme régional de marketing de la Société de la loterie interprovinciale, remet sa part des versements ci-dessus à la Société de la loterie interprovinciale. Le versement est indiqué dans l'état des résultats d'exploitation et de l'affectation du bénéfice comme déduction du bénéfice, et a été imputé aux provinces comme suit :

	[illegible]	2000
Commission des loteries du Nouveau-Brunswick	[illegible]	970 $
Gouvernement de Terre-Neuve	[illegible]	1 079
Nova Scotia Gaming Corporation	[illegible]	1 372
Commission des loteries de l'Île-du-Prince-Édouard	[illegible]	195
	[illegible]	3 616 $

Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)

Tous les lots non réclamés pour les jeux régionaux de loterie sont conservés dans un fonds pendant un an à partir de la date annoncée du tirage. Les lots qui n'ont pas été réclamés après la période de réclamation d'un an sont virés dans un fonds pour lots spéciaux qui sera utilisé pour les lots de tirages ultérieurs. Les lots des loteries nationales sont financés directement par la Société de la loterie interprovinciale, à l'exception de ceux de certains billets gratuits qui sont réglés à partir des fonds généraux à mesure qu'ils se présentent.

Le bénéfice de la SLA est distribué à chacune des quatre provinces du Canada atlantique ou aux organismes qui les représentent. Les fonds distribués à chaque province pour cette année comprennent le bénéfice calculé pour chacune d'elles en vertu de l'entente unanime des actionnaires, modifiée et redressée.

Les recettes de la loterie vidéo sont comptabilisées déduction faite des crédits versés.

2. Encaisse : Par encaisse, on entend les dépôts moins les chèques en circulation.

	2001	2000
Dépôts	**35 997 $**	37 941 $
Moins les chèques en circulation	**4 274**	4 617
Encaisse en fin d'exercice	**31 723 $**	33 324 $

Les dépôts, se chiffrant à 31 294 $ (2000 : 34 296 $), sont réservés exclusivement au versement de lots.

3. Éléments d'actif :

	Coût	Amortissement accumulé	**2001 Valeur comptable nette**	2000 Valeur comptable nette
Terrains	100 $	— $	**100 $**	100 $
Bâtiments	3 436	2 328	**1 108**	883
Véhicules	1 330	246	**1 084**	
Mobilier et matériel	3 467	2 005	**1 462**	1 787
Terminaux de jeux en ligne	32 737	8 577	**24 160**	21 826
Terminaux de loterie vidéo	43 802	33 974	**9 828**	10 288
Matériel informatique	22 287	9 556	**12 731**	10 536
Améliorations locatives	4 324	1 247	**3 077**	3 369
	111 483 $	57 933 $	**53 550 $**	48 789 $

Les frais d'exploitation incluent un amortissement de 10 629 $ (2000 : 5 138 $).

4. Marge de crédit :
La SLA dispose d'une marge de crédit de soixante-dix millions de dollars, qui porte intérêt au taux préférentiel moins 1 % pour les emprunts équivalant aux dépôts et au taux préférentiel pour les montants empruntés excédant les dépôts. La marge de crédit est garantie par un contrat de garantie générale avec une charge sur l'ensemble de l'actif de la SLA.

Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)

5. Passif pour les lots non réclamés :

	2001
Lots non réclamés :	
Lots actuels	11 750 $
Fonds pour lots spéciaux	19 544
	31 294 $

	2001
Fonds pour lots spéciaux	
Solde au début de l'exercice	24 122 $
Lots non réclamés venus à expiration pendant l'exercice	4 931
Provision pour le Choix Atlantique	217
Valeur des lots	(9 726)
Solde à la fin de l'exercice	19 544 $

6. Dû aux actionnaires :

	2001
Commission des loteries du Nouveau-Brunswick	1 126 $
Gouvernement de Terre-Neuve	1 567
Nova Scotia Gaming Corporation	2 855
Commission des loteries de l'Île du Prince-Édouard	280
	5 828 $

7. Capital-actions :

Au moment de la constitution de la SLA, une action ordinaire a été autorisée et émise à chacune des provinces et à chacun de leurs organismes pour une contrepartie en espèces de cent dollars l'action.

8. Versements au gouvernement du Canada :

En vertu des ententes fédérales-provinciales, le gouvernement du Canada a consenti à se retirer de la vente de billets de loterie et à ne pas participer au domaine du jeu par. En contrepartie, les provinces versent 24 millions de dollars annuellement, en dollars de 1979, rajustés chaque année selon l'indice des prix à la consommation. Le montant de l'exercice écoulé était de 56 millions de dollars.

La SLA, en tant qu'organisme régional de marketing de la Société de la loterie interprovinciale, remet sa part des versements ci-dessus à la Société de la loterie interprovinciale. Le versement est indiqué dans l'état des résultats d'exploitation et de l'affectation du bénéfice comme déduction du bénéfice, et a été imputé aux provinces comme suit :

	2001
Commission des loteries du Nouveau-Brunswick	1 206 $
Gouvernement de Terre-Neuve	794
Nova Scotia Gaming Corporation	1 516
Commission des loteries de l'Île du Prince-Édouard	209
	3 725 $

Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)

Exercice terminé le 31 mars 2001
(en milliers de dollars)

9. **Taxe sur les produits et services (TPS) et taxe de vente harmonisée (TVH) :**
En remplacement de la perception de la TPS/TVH sur la vente des billets de loterie aux consommateurs, la SLA paie la taxe fédérale établie selon une formule précise, et en absorbe le coût. En plus de la TPS/TVH payée par la SLA, la TPS/TVH payée sur les produits et services acquis ne peut être recouvrée et est comptabilisée avec le coût auquel elle se rapporte. La TPS est payée à l'Île-du-Prince-Édouard, et la TVH est payée au Nouveau-Brunswick, à Terre-Neuve et en Nouvelle-Écosse.

10. **Commissions spéciales aux organismes à but non lucratif :**
Des commissions spéciales sont versées directement à des organismes à but non lucratif qui vendent des billets à languettes.

11. **Primes aux détaillants :**
La SLA verse une prime de 3 % aux détaillants de la Nouvelle-Écosse sur les premiers quatre cent mille dollars de ventes annuelles brutes enregistrées sur tous les produits, sauf sur la loterie vidéo, la loterie Mega Millions 2000 et les billets à languettes. Cette prime spéciale est facturée à la Nova Scotia Gaming Corporation.

La SLA verse aussi une prime spéciale de 2 % (2000 : 3,5 %) à certains détaillants de l'Île-du-Prince-Édouard sur les premiers deux cent mille dollars de ventes annuelles brutes enregistrées sur tous les produits, sauf sur la loterie vidéo, la loterie Mega Millions 2000 et les billets à languettes. Cette prime spéciale est facturée à la Commission des loteries de l'Île-du-Prince-Édouard. L'exercice 2000-2001 marque la dernière année où cette prime est accordée.

12. **Entente de représentation :**
La SLA a conclu une entente de représentation (l'« entente ») avec la Nova Scotia Gaming Corporation (la « NSGC ») selon laquelle la NSGC a concédé à la SLA le droit de vendre des billets de loterie et d'exploiter des terminaux de loterie vidéo en Nouvelle-Écosse à titre d'agent de la NSGC selon les modalités établies dans l'entente.

En vertu de l'entente, la SLA ne peut apporter aucun changement important à l'exploitation et à la gestion des loteries en Nouvelle-Écosse sans l'approbation préalable de la NSGC. L'entente stipule que l'ensemble des actifs acquis par la SLA et qui servent exclusivement à l'exploitation des loteries en Nouvelle-Écosse est détenu en fiducie par la SLA au nom de la NSGC et que tout passif nécessaire à l'acquisition de ces actifs est également celui de la NSGC.

Comme l'indique l'entente, les frais imputables et les frais généraux engagés par la SLA en tant qu'agent de la NSGC sont déduits des recettes générées par la SLA dans l'exploitation de loteries en Nouvelle-Écosse. Le solde est remis à la NSGC.

Bien que l'entente n'ait pas été signée, la direction ne croit pas que les changements aux états financiers entraînés par sa signature seront importants. La SLA et la NSGC fonctionnent selon les modalités de cette entente.

13. **Engagements et fonds de prévoyance :**
La SLA s'engage à payer la location des lieux qu'occupe son siège social, ainsi que des locaux occupés en Nouvelle-Écosse et à Terre-Neuve. Les paiements de bail minimaux sur cinq ans sont de 2,6 millions $ par année, ce qui signifie que le total cumulatif des paiements de bail minimaux pour les sept dernières années du bail sont de 14,7 millions $.

Au 31 mars 2001, la SLA avait des engagements de 23 millions de dollars (2000 : 5 millions de dollars) pour l'acquisition de terminaux en ligne pour les détaillants et de terminaux de loterie vidéo. Ces dépenses seront engagées au cours du prochain exercice.

Au cours de l'exercice 1998-1999, la SLA a retiré les billets à languettes du marché en raison d'une défectuosité. Une réclamation a été préparée, réclamation dans laquelle la direction fait état d'arguments solides appuyant la position adoptée par la SLA en matière de recouvrement des pertes commerciales. Les présents états financiers ne tiennent pas compte de tout recouvrement possible, la somme finale du recouvrement ne pouvant être établie pour l'instant.